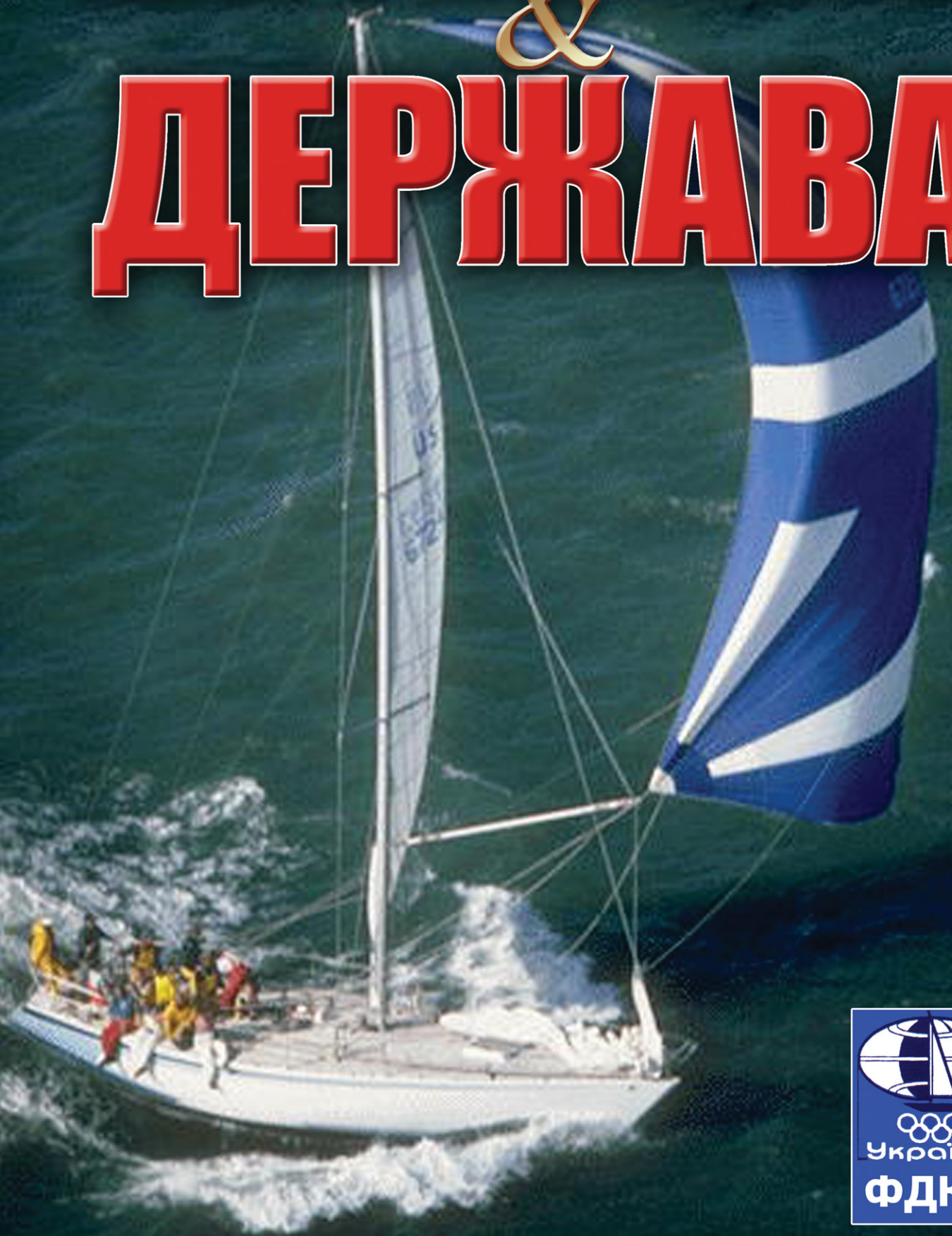


НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 12 грудень 2021 р.

ЕКОНОМІКА & ДЕРЖАВА



Денисенко Микола Павлович, головний редактор, доктор економічних наук, професор, професор кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну

Федоренко Станіслав Валентинович, заступник головного редактора, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри охорони праці і навколишнього середовища КНУБА, академік академії будівництва України

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Андрущенко Катерина Анатоліївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та підприємництва, ДВНЗ «Київський національний політехнічний інститут імені Вадима Гетьмана».

Гармідер Лариса Дмитрівна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки промисловості та організації виробництва, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Гайдуцький Павло Іванович, доктор економічних наук, професор, академік Національної аграрної академії наук, директор Інституту стратегічних оцінок Президентського фонду Леоніда Кучми «Україна»

Гайдуцький Андрій Павлович, доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки і маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Гайдуцький Іван Павлович, доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Гнатєва Тетяна Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Одеський державний аграрний університет

Каткова Наталя Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і економічного аналізу, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

Качула Світлана Валентинівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Князевич Анна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука»

Кожм'якіна Світлана Миколаївна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки, Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

Козловський Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

Лозинський Дмитро Леонідович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Державний університет «Житомирська політехніка»

Лутай Лариса Анатоліївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України

Mangirdas Morkunas (Мангірдас Моркунас), Doctor of Philosophy in Management and business administration Associate professor, Head of Logistics Management study program, Mykolas Romeris University, Vilnius, Lithuania

Мельник Альона Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та сфери обслуговування, Київський національний університет технологій та дизайну

Надрага Василь Іванович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри управління персоналом та економіки праці, Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

Ніколюк Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту і логістики, Одеська національна академія харчових технологій

Пантелєєва Наталія Миколаївна, доктор економічних наук, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи, Черкаський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

Резнікова Наталія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Руженський Микола Мусяйович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

Сазонь Ігор Леонідович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

Сардак Сергій Едуардович, доктор економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Трусова Наталя Вікторівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь

Тульчинська Світлана Олександрівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Фролова Тетяна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Чертко Людмила Андріївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Чирва Ольга Григорівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Чорна Людмила Олександрівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри управління та адміністрування, Житомирський інститут ПРАТ «ВНЗ «Межрегіональна академія управління персоналом»

Халатур Світлана Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Яременко Людмила Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Ярошевська Оксана Володимирівна, доктор економічних наук, професор кафедри економіки, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Журнал включено до Переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.)
Наказ Міністерства освіти і науки України № 1643 від 28.12.2019 р.

(Категорія «Б»).
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКО-МЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

- Index Copernicus (IC);
- SIS;
- Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.economy.in.ua

Засновники:

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,

ТОВ "Редакція журналу

"Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "АКС Центр"

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою
ІПК ДСЗУ 30.12.21 р.

Підписано до друку 30.12.21 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 27,1.
Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 3012/3.

Віддруковано у ТОВ «АКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 12/2021

Економічна
наука

<u>Скрипник С. В., Обіхог С. В., Вербівська Л. В.</u> Зайнятість в умовах цифрової економіки	4
<u>Нагточій І. І., Ревенко Н. Г., Пулянович О. В.</u> Управління витратами підприємств як джерела їх інноваційного розвитку	10
<u>Карпук А. І., Кватирко О. М., Гордійчук А. І.</u> Підвищення конкурентоспроможності лісгосподарських підприємств багатолісного регіону: ключові напрями, механізми та інституціональні форми	17
<u>Дунська А. Р., Бондаренко О. А.</u> Управління сталим розвитком підприємств оборонно-промислового комплексу України ..	23
<u>Гринько Т. В., Гвініашвілі Т. З., Алещенко В. І.</u> Стратегічне управління як елемент організаційно-економічного механізму забезпечення економічної стійкості підприємства	30
<u>Двуліт З. П., Петрова Я. Ю.</u> Типи конфліктів персоналу та шляхи їх вирішення в діяльності підприємства	35
<u>Петренко В. С., Карнаушенко А. С., Танклевська М. С.</u> Кредитування як основне джерело фінансування молодіжного підприємництва	41
<u>Кравчук Ю. Г., Войтко С. В.</u> Формування і реалізація стратегій розвитку Індустрії 4.0 у міжнародному контексті	48
<u>Волошко Н. О.</u> Корпоративне управління в умовах глобалізації міжнародних економічних відносин: модель становлення та розвитку	54
<u>Аверчева Н. О.</u> Напрями підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання виноградарсько-виноробного підкомплексу	59
<u>Штань М. В.</u> Інституційний вимір державної політики протидії наслідкам глобальної пандемії	65
<u>Онешко С. В.</u> Методологічні засади формування моделі реалізації промислової політики України в контексті підвищення економічного потенціалу	70
<u>Шевченко І. О.</u> Державний фінансовий аудит інвестиційних проєктів як елемент державного фінансового контролю	78
<u>Шірінов Б. Г.</u> Роль методів логістичного аналізу у системі управління ресурсами підприємств	83
<u>Михайлов С. В.</u> Моделювання стратегій управління суб'єктів підприємництва в умовах діджиталізації ...	87
<u>Марусяк Н. Л.</u> Фінансовий механізм підприємства та напрями його удосконалення в сучасному економічному середовищі	94
<u>Дідур К. М., Дмитрюк С. П.</u> Економічні аспекти соціального страхування населення	98
<u>Волківська А. М., Осовська Г. В., Семенюк Т. В., Аксьонова О. В., Ніколайчук С. В.</u> Оцінка індикаторів та факторів впливу на управління зайнятістю населення Житомирської області	104
<u>Желобицький Я. К., Лагутін В. Д.</u> Стан ціннісних пріоритетів в економіці України	112
<u>Гафарова Рена Абульфаз кизи</u> Розробка індустріально-інноваційної програми розвитку зовнішньої торгівлі Азербайджану	117
<u>Корнецький А. О.</u> Еволюція підприємництва та його типологія	122
<u>Гринюк Н. А., Спірігонов Д. С.</u> Теоретичні підходи до функціонування міжнародних логістичних систем	130
<u>Хмелевський Д. О.</u> Сучасні аспекти та стратегії розвитку бізнесу	135
<u>Северин М. А.</u> Аналіз комунікаційно-аналітичного забезпечення маркетингу вітчизняних підприємств в умовах інформатизації	139
<u>Сиволап І. М.</u> Укладання договорів про попереднє ціноутворення як запорука уникнення спорів	146

CONTENTS:

Ekonomika derzhava № 12 / 2021

Economy

<u>Skrypnyk S., Obikhod S., Verbivska L.</u> EMPLOYMENT IN A DIGITAL ECONOMY	4
<u>Nadtochy I., Revenko N., Pulianovych O.</u> COST MANAGEMENT OF ENTERPRISES AS A SOURCE OF THEIR INNOVATIVE DEVELOPMENT	10
<u>Karpuk A., Kvatyrko O., Gordiychuk A.</u> IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF FORESTRY ENTERPRISES IN A MULTI-FOREST REGION: KEY DIRECTIONS, MECHANISMS AND INSTITUTIONAL FORMS	17
<u>Dunska A., Bondarenko O.</u> MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE	23
<u>Grynko T., Hviniashvili T., Aleshchenko V.</u> STRATEGIC MANAGEMENT AS AN ELEMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM TO ENSURE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE	30
<u>Dvulit Z., Petrova Ya.</u> TYPES OF PERSONNEL CONFLICTS AND WAYS OF THEIR RESOLUTION IN THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE	35
<u>Petrenko V., Karнаushenko A., Tanklevska M.</u> LENDING AS A MAIN SOURCE OF FUNDING YOUTH ENTREPRENEURSHIP	41
<u>Kravchuk Y., Voitko S.</u> FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INDUSTRY 4.0 DEVELOPMENT STRATEGIES IN THE INTERNATIONAL CONTEXT	48
<u>Voloshko N.</u> CORPORATE GOVERNANCE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: A MODEL OF FORMATION AND DEVELOPMENT	54
<u>Avercheva N.</u> DIRECTION OF INCREASING EFFICIENCY OF MANAGEMENT ENTITIES ACTIVITIES OF VITICULTURE AND WINEMAKING SUB COMPLEX	59
<u>Shtan M.</u> INSTITUTIONAL DIMENSION OF GOVERNMENT POLICY OF COUNTERACTING CONSEQUENCES OF THE GLOBAL PANDEMIC	65
<u>Oneshko S.</u> METHODOLOGICAL BASICS OF FORMATION THE IMPLEMENTATION MODEL OF INDUSTRIAL POLICY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF INCREASING ECONOMIC POTENTIAL	70
<u>Shevchenko I.</u> STATE FINANCIAL AUDIT OF INVESTMENT PROJECTS AS AN ELEMENT OF PUBLIC FINANCIAL CONTROL	78
<u>Shirinov B.</u> THE ROLE OF LOGISTICS ANALYSIS METHODS IN THE ENTERPRISE RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM	83
<u>Mykhailov S.</u> MODELING OF PERSONNEL MANAGEMENT STRATEGIES OF BUSINESS ENTITIES IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION	87
<u>Marusiak N.</u> FINANCIAL MECHANISM OF THE ENTERPRISE AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT IN THE MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT	94
<u>Didur K., Dmitryuk S.</u> ECONOMIC ASPECTS OF SOCIAL INSURANCE OF THE POPULATION	98
<u>Volkivska A., Osovska G., Semenyuk T., Aksonova O., Nikolaychuk S.</u> ASSESSMENT OF INDICATORS AND INFLUENCE FACTORS ON EMPLOYMENT MANAGEMENT ZHYTOMYR REGION	104
<u>Zhelobysky Y., Lagutin V.</u> VALUE PRIORITIES STATE IN THE UKRAINE ECONOMY	112
<u>Gafarova Renah Abulfaz kyzi</u> DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL-INNOVATIVE PROGRAM FOR THE DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE OF AZERBAIJAN	117
<u>Kornetsky A.</u> EVOLUTION OF ENTREPRENEURSHIP AND ITS TYPOLOGY	122
<u>Hrynyuk N., Spiridonov D.</u> THEORETICAL APPROACHES TO THE FUNCTIONING OF INTERNATIONAL LOGISTICS SYSTEMS	130
<u>Khmelevskiy D.</u> MODERN ASPECTS AND BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES	135
<u>Severyn M.</u> ANALYSIS OF COMMUNICATION-ANALYTICAL SUPPORT OF MARKETING OF DOMESTIC ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INFORMATIZATION	139
<u>Syvolap I.</u> CONCLUSION OF PREVIOUS PRICING AGREEMENTS AS A GUARANTEE OF DISPUTE AVOIDANCE	146

*С. В. Скрипник,
д. е. н., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0003-3004-6117*

*С. В. Обіход,
к. е. н., доцент кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин,
Державний університет "Житомирська політехніка"
ORCID ID: 0000-0002-0067-8394*

*Л. В. Вербівська,
к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
ORCID ID: 0000-0002-2768-9157*

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.4

ЗАЙНЯТІСТЬ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*S. Skrypnyk,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,
Kherson State Agrarian and Economic University*

*S. Obikhod,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Digital Economics
and International Economic Relations, Zhytomyr Polytechnic State University*

*L. Verbivska,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Business, Trade
and Stock Exchange Operations, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

EMPLOYMENT IN A DIGITAL ECONOMY

Статтю присвячено дослідженню зайнятості в умовах цифрової економіки. Предметом дослідження є рівень зайнятості населення України та рівень його цифрових компетенцій. Мета дослідження полягає у розробленні заходів з удосконалення рівня зайнятості України на базі дослідження поточного стану рівня зайнятості в умовах цифровізації. Дослідження проводиться на базі вивчення теоретичного підґрунтя, а також опитуваннях, що здійснювані Міністерством цифрової трансформації та Центром Разумкова у напрямі формування ринку зайнятості в Україні. За результатами дослідження було проаналізовано поточний рівень зайнятості населення України та визначено його загальну спадаючу тенденцією через збільшення автоматизованих виробничих процесів. Разом з тим ринок праці не відповідає сучасним запитам виробництва, оскільки не має достатнього рівня цифрових компетенцій, тобто навичок, які дозволили б потенційному працівникові отримати місце праці на підприємстві, що використовує автоматизовані засоби виробництва. Аналіз показав, що передумови для розвитку рівня цифрових компетенцій серед населення створені, зокрема, в Україні більшість населення має доступний рівень інформаційного забезпечення. Однак ці технології в основному не використовуються населенням для того, щоб покращити свій рівень кваліфікації. Це пояснюється тим, що не все населення має інноваційний та творчий потенціал, а тому його потрібно стимулювати для розвитку. Основним відповідальним органом за формування такого потенціалу є держава через державну політику розвитку зайнятості. В статті запропоновано напрями щодо вирішення питання зайнятості серед населення, що стосуються як розвитку ринку праці, так і розвитку трудових ресурсів. Вагоме місце серед цих заходів має стимулювання підприємницької діяльності у інноваційних сферах, формування сприятливого клімату для розвитку інноваційного бізнесу. Результати дослідження мають важливе наукове та практичне значення, оскільки дозволяють отримати діючі інструменти та напрями формування державної політики у сфері зайнятості. Новизна дослідження полягає у розробленні рекомендацій формування державної політики з розвитку зайнятості населення України.

This article is devoted to the study of employment in the digital economy. The subject of the research is Ukrainian employment and population digital competencies levels. The study aims to develop improving measures of employment in Ukraine based on a study of the current state of employment in the context of digitalization. The research is conducted on studying the theoretical basis and a survey organized by the Ministry of Digital Transformation and the Razumkov Center about the employment market in Ukraine. According to the study results, the current level of employment of the population of Ukraine was analyzed, which shows a general declining trend due to the increase of automated production processes. However, the labor market does not meet modern production demands, as it does not have a sufficient level of digital competencies — the skills allowing a potential employee to get a job in a company that uses automated means of production. The analysis showed that the preconditions for developing digital competencies among the population had already been created. In particular, in Ukraine, the majority of the population has an accessible level of information support. However, these technologies are generally not used by people to improve their skills. This is due to the fact that not all the population has innovative and creative potential. Therefore it should be stimulated for development. The main responsible body for the formation of such a possibility is the state and state employment policy. The article proposes directions for solving the issue of employment among the population, which concerns both the development of the labor market and labor resources. An important place among these measures is the stimulation of entrepreneurial activity in innovative spheres, the formation of a favorable climate for the development of creative business. The study results are of great scientific and practical importance, as they allow to obtain effective tools and directions for the formation of state policy in the field of employment. The study's novelty is to develop recommendations for the construction of state policy to develop employment in Ukraine.

*Ключові слова: цифрові компетенції, ринок зайнятості, безробіття, інновації.
Key words: digital competencies, employment market, unemployment, innovations.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Зайнятість є актуальною проблемою не лише для України, але і для багатьох країн, у тому числі розвинених. Передусім це пов'язано зі стрімким технологічним розвитком, який вимагає достатньо високого рівня кваліфікації та володіння цифровими технологіями серед населення. Сьогодні можна стверджувати, що найбільш гостро проблема зайнятості стоїть для тих країн, які перейшли на автоматизовані процеси виробництва. Це розвинені країни, що мають високий рівень інноваційного потенціалу, однак не мають достатньо трудових ресурсів на місцевих ринках для того, щоб цей потенціал реалізувати повною мірою.

На жаль, практика показує, що якість освіти та динаміка її розвитку по всьому світу не відповідає сучасним запитам виробництв та сервісів, а тому, незважаючи на те, що на ринку праці є велика кількість незайнятого населення, підприємства не можуть підібрати достатньо кваліфікованого персоналу для того, щоб розвиватися без перешкод. У цьому випадку питання вирішуються завдяки тим же цифровим технологіям та розвитку глобального інформаційного ринку, який дозволяє знайти необхідний трудовий ресурс у будь-якому куточку світу. Таким чином, наявність цифрових технологій стимулює процеси зайнятості, однак основним дестимулюючим чинником є невміння ними користуватися.

Сьогодні Україна відноситься до тих країн, які впроваджують у свої виробничі процеси засоби автоматизації, а тому дуже важливою, а часто і основною умовою зайнятості для багатьох галузей, є наявність у претендентів на отримання роботи цифрових компетенцій. Якщо ще десяток років тому люди без цифрових компетенцій могли виконувати звичайні виробничі та господарські процеси, то сьогодні навіть торгівля в кіоску не обходиться без цифрових компетенцій, оскільки вимагає роботи із касовим апаратом, а сучасне виробництво без комп'ютеризації та автоматизації витісняється із ринку.

Останні статистичні дані показують, що близько 53% українців працездатного віку мають цифрові навич-

ки на рівні нижче базового, а це означає, що вони не можуть формувати ринок праці для сучасних виробничих процесів та сфери послуг. Окрім того, 15% взагалі не мають цифрових навичок, а це означає що вони можуть займатись лише тими видами діяльності, котрі взагалі не потребують комп'ютеризації. Ця статистична інформація підтверджує актуальність дослідження як на науковому, так і на практичному рівні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання зайнятості є широко досліджуваним серед вітчизняних та іноземних науковців. У роботах С.І. Бандура, В.М. Петюха, А.М. Колота, Ю.М. Маршавіна, Г.І. Чепурко досліджуються теоретико-методологічні та прикладні аспекти формування зайнятості населення України. Зокрема, В.М. Петюх вважає, що зайнятість є сукупністю економіко-соціальних, правових та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями та їх залученням до суспільно корисної діяльності з метою доходу [2, с. 69]. А.М. Колот визначає занятість населення компонентом трудової сфери, яка забезпечує реалізацію соціально важливих функцій та задоволення потреб соціуму у реалізації права громадян на працю та забезпеченні роботою активного населення [3, с. 10]. При цьому сучасні вітчизняні автори вже чітко прослідковують проблему зайнятості, пов'язану із цифровізацією, а тому виділяють ефективну зайнятість, яка спрямована на інтенсифікацію економічного зростання, та раціональне використання людського капіталу [4, с. 408], та неефективну, яка виконує підтримуючу функцію виробництв із традиційними засобами виробництва. Ю.М. Маршавін підкреслює, що сучасний ринок праці поки що базується на застарілих з технологічного погляду робочих місцях, що спричиняє великі втрати робочого часу і низьке завантаження виробничої потужності [5, с. 11]. Це свідчить про те, що формування якісних трудових ресурсів є основним чинником розвитку економіки та забезпечення соціального розвитку, що визначено у роботі Г.І. Чепурко.

Також достатньо наукових праць є присвяченими особливостям цифрової економіки. При цьому концептуальні основи цифрової економіки досліджував А.В. Бабкін [12], перспективи розвитку цифрової економіки та її вплив на систему заходів регулювання національного ринку праці, досліджувала Н.А. Азьмук [13], прикладними проблемами займалися В.П. Купріяновський [14]. Однак при достатній кількості наукових праць, присвячених теоретико-методологічним аспектам зайнятості населення, та формуванню цифрової економіки, недостатньо уваги приділяється зайнятості в умовах цифрової економіки. Саме це підтверджує наукову значимість цього дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — розробити заходи з удосконалення рівня зайнятості України на базі дослідження поточного стану рівня зайнятості в умовах цифровізації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Термін цифрова економіка почав використовуватися у науці з 1995 року американським вченим Н. Негропonte [10]. Разом з цим поняття не має однозначного трактування. Багато дослідників в Україні, зокрема Г. Коломиєць та Ю. Глюшач вважають, що в основі цифровізації є знання, інформація та Інтернет. Слушною є позиція і авторів, що вважають діджиталізацією оцифрування або автоматизацію обсягів знань і дослідження даних, що зумовлює зміни у господарюванні [11]. Розвиток цифрової економіки вимагає розвитку цифрових компетенцій серед населення, які з кожним роком мають все більше значення у можливому працевлаштуванні. Що стосується цифрових компетенцій як основного інструменту розвитку цифрової економіки, то тут також немає чітко вираженої думки.

Якщо звернутися з питанням "Що таке цифрові компетенції?" до населення України, то більшість опитаних сприймає під цифровою грамотністю вміння користуватися пристроями для особистих та професійних потреб. Також значна частина опитаних вважає що цифрова грамотність передбачає здатність швидко орієнтуватися як працювати з новими програмами технікою та сервісами, а також знання того яким чином користуватися різними видами пристроїв. Разом з цим науковці вважають, що цифрові компетенції відображають сукупність здібностей особливого характеру, що необхідні для вільного використання комп'ютерної техніки та цифрових технологій для досягнення цілей у особистому та професійному житті. Це не лише знання, що має відношення до технічних навичок, а й стиль життя, що відображений у соціальних та емоційних аспектах роботи і життя в цифровому середовищі [1].

Як зазначалося, цифрові компетенції є основою автоматизації виробничих процесів та модернізації економіки, саме вони і поєднанні із високим рівнем кваліфікації дозволяють населенню швидше отримати високооплачувану роботу. На сьогодні характерною рисою розвитку зайнятості населення в сучасних умовах є абсолютне скорочення чисельності зайнятих (див. рис. 1). Якщо у 2012 р. вона становила 20,3 млн осіб, у 2019 р. — 16,6 млн осіб, то станом на IV квартал 2020 р. кількість зайнятого населення у віці 15 років і старше та віком 15—70 років становила по 15,7 млн осіб, а рівень безробіття склав 10,1% робочої сили відповідного віку [7].

На думку вітчизняних вчених, скорочення зайнятості населення спричинене зменшення обсягів виробництва промислової продукції. Відповідно до даних Міністерства фінансів України, індекс промислової продукції знизився впродовж 2017—2019 року з 97,1 до 91,7%. Однак у 2020 році індекс промислового виробництва покращив своє значення і склав 104,5%, що свідчить про поступове прискорення розвитку.

Водночас у таких галузях як верстатобудування, виробництво роботів та засобів автоматизації й надалі відбувається спад, а деякі виробничі підприємств взагалі вимушені згорнути свою діяльність через брак спеціалістів. Останніми роками негативний вплив на зайнятість населення має і пандемія COVID-19, яка внаслідок карантинних обмежень зупинила багато підприємств сектору обслуговування. Багато з підприємств вимушені повністю ліквідуватися через неможливість утримувати персонал.

Соціологічне дослідження, що було проведено Центром Разумков у 2020—2021 році показало, що люди розуміють факт того, що саме пандемічна криза посилює проблему зайнятості. Підтверджує цей факт і статистика: якщо рівень безробіття станом на початок 2019 року складав 7,8%, то у четвертому кварталі 2020 року він склав 10,1% [7]. При цьому відповідно до досліджень Центру Разумкова, 17% робочої сили на піку карантину перебували у стані прихованого безробіття, тобто працівники були вимушені піти у відпустки за свій рахунок [9].

У таких реаліях для того, щоб вирішити проблеми зайнятості в умовах цифровізації, необхідно здійснювати заходи із модернізації робочої сили, що дозволить не тільки забезпечити достатній рівень зайнятості в економіці, але і створити додаткові робочі місця. Ці заходи повинні здійснюватися як з ініціативи населення, яке повинно було би розуміти джерело проблеми, так і зі сторони держави, що повинна вести політику зайнятості таким чином, щоб на ринку праці була достатня кількість працівників, котрі задовольнятимуть потреби економіки. При цьому потрібно розглядати державні заходи не тільки як політику зайнятості, але і як фундаментальне

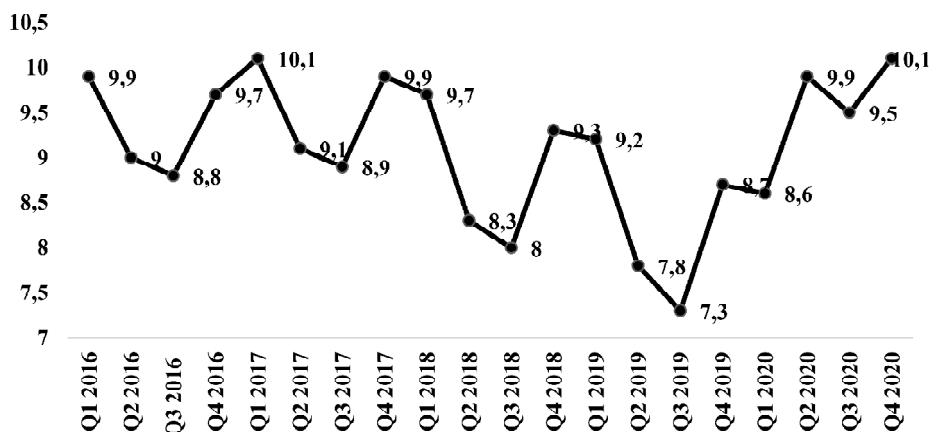


Рис. 1. Рівень безробіття населення України віком 15–70 рр.

Джерело: [7].

політико-економічне трансформаційне перетворення економіки, що призводить до економічного зростання та зростання конкурентної значимості країни серед інших країн. Основні державні роботи в межах політики зайнятості повинні бути орієнтованими на формування інноваційної моделі економічного розвитку, чого можна досягнути тільки завдяки підвищенню рівня цифрових компетенцій.

Щорічно Міністерство цифрової трансформації України звітує про рівень цифрової грамотності в Україні. Це дозволяє оцінити поточний стан цифровізації населення та його готовності до формування нової, інноваційної економіки.

На сьогодні існує чимало наукових та практичних доказів, що доєднання до Інтернету стимулює підвищення професійних якостей працівників. Інтернет є по-лем для отримання нескінченного потоку інформації з різних куточків світу, при цьому дану інформацію є можливість критично вивчати без упередженої думки чи під тиском. Сьогодні Інтернет активно поширює знання серед усіх верств населення, починаючи від школярів, закінчуючи професіоналами, що шукають відповідей на специфічні та часом складні запитання. Проте, незважаючи на те, що в Україні Інтернет є цілком доступним для 86% громадян, тільки незначна частина людей використовують його для підвищення своєї кваліфікації чи для навчання. Водночас статистика показує, що українці проводять в інтернеті близько двох годин на добу, а молодь у віці від 10 до 17 років — близько трьох годин на добу у робочі дні. На вихідних як доросле населення, так і молодь проводять в Інтернеті значно більше часу. При цьому більша частина часу іде не на розвиток, а на комунікації та отримання інформації [8].

Водночас існує значна частина населення, що з користю для свого професійного розвитку використовує сучасні засоби цифровізації. Найбільше розвинені цифрові навички є у населення із найбільш розвиненим бізнес-середовищем. Тобто чим більший рівень пропозиції робочих місць на ринку праці, тим більше у даному ринку зосереджується населення, що має достатній рівень цифрової грамотності. Зокрема, найбільше людей, які мають цифрові навички зосереджені у північному та південному регіоні (Київ та Оdesa). Достатній високий рівень цифрових навичок мають і жителі східних регіонів. Найнижчим є рівень цифрових навичок серед населення західних регіонів України. Також необхідно зазначити, що у містах люди значно краще володіють цифровими навичками, чим у селах.

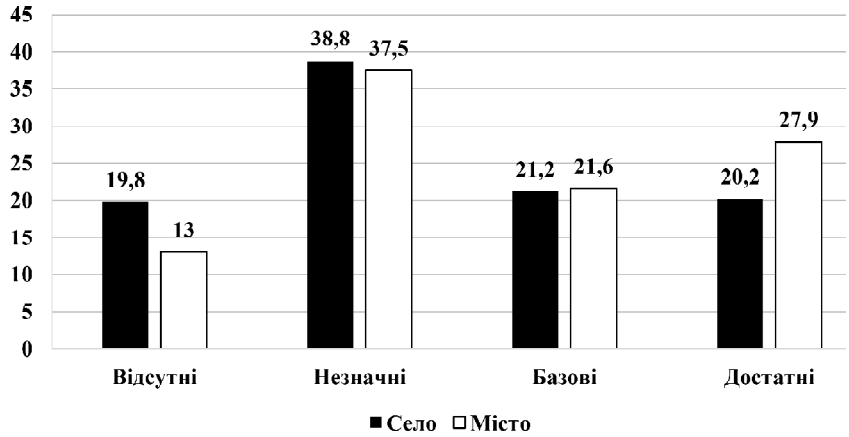


Рис. 2. Порівняння рівня володіння цифровими навичками у селах та містах України

Джерело: [8].

У сільській місцевості кількість людей, які мають низький рівень цифрових навичок або повну їх відсутність складає $19,8 + 38,8 = 58,6\%$. Хороші знання з базових цифрових навичок має $21,2 + 20,2 = 41,4\%$ сільського населення. Якщо говорити про міське населення, то тут ситуація дещо інша. Хороші цифрові навички мають близько $21,6 + 27,9 = 49,5\%$ населення, в той час як низький рівень має $13 + 37,5 = 50,5\%$ міського населення (рис. 2).

У середньому по Україні близько 56,8% зайнятих людей мають достатній та вище достатнього рівень інформаційних навичок, в той час як близько 43,3% їх не має взагалі. Цей аргумент свідчить про те, що рівень цифрових навичок напряму впливає на статус зайнятості (рис. 3).

Розглянемо більш детально якими видами цифрових навичок володіє населення. Близько 74,4% населення володіє комунікативними навичками через Інтернет із використанням Telegram, Messenger, WhatsApp, Viber та Skype. Також ця кількість людей вміє отримувати та відправляти електронні листи самостійно, завантажувати створений матеріал, текст, фотографію, програмне забезпечення тощо, здійснювати дзвінки, розміщувати повідомлення у соціальних мережах, брати участь у онлайн-консультаціях або голосуванні, вести профілі у соціальних мережах (рис. 4).

Зовсім інший рівень цифрових компетенцій дозволяє цим навиком вирішувати проблеми засобами цифровізації. В Україні, відповідно до рис. 4 близько 56,6% населення уміють вирішувати базові проблеми та за допомогою Інтернету. Сюди варто віднести послуги інтернет-банкінгу, покупку та продаж товарів через Інтернет, проходження онлайн навчання, онлайн-курсів,

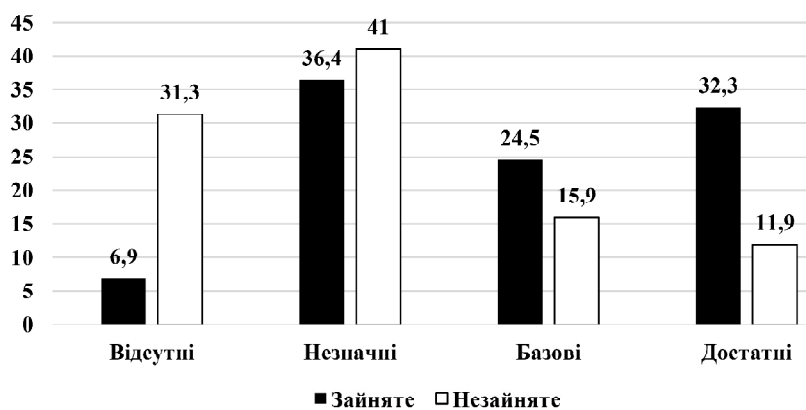


Рис. 3. Порівняння рівня володіння цифровими навичками серед зайнятого та незайнятого населення України

Джерело: [8].

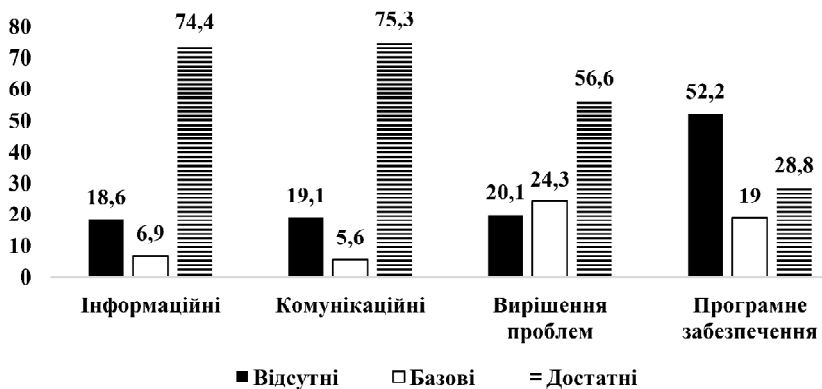


Рис. 4. Структура володіння цифровими навичками серед населення України

Джерело: [8].

здійснення спілкування із студентами та викладачами тощо. Таким чином, більша половина населення має змогу і достатньо навичок, щоб підвищувати свій кваліфікаційний рівень через Інтернет.

Що стосується вміння користування програмним забезпеченням, то ситуація тут дещо гірша. Зокрема, 28,8% населення України уміють користуватися та налаштовувати основне програмне забезпечення, до якого слід віднести Word, Excel, розширені функції організації аналізу даних, сортування, використання формул, використання програмного забезпечення для редагування фотографій або відео файлів, створення презентації або документів, написання коду мовою програмування.

Таким чином, комунікативні навички через засоби цифровізації серед населення України є розвинені найбільше, достатньо розвинені є інформаційні навички і прийнятним є рівень навичок вирішення проблем за допомогою інтернету. Однак для того щоб населення могло отримувати роботу в інноваційних секторах, воно повинно розширювати свої навички користування програмами, а для цього потрібно здійснювати спеціальне навчання.

Для того, щоб вирішити питання зайнятості населення України, необхідно організувати навчання цифровими навичками не тільки на індивідуальному, але і на державному рівні. Зокрема, 53% населення вважають, що вони потребують даного навчання та хотіли би скористатися такими послугами. При цьому абсолютна більшість людей хотіла би пройти не базові, а саме поглиблені професійні курси, які дозволять отримати необхідну роботу [8].

У зв'язку з цим необхідне формування дієвого механізму державної підтримки не тільки в сфері формування робочих місць, але і в сфері підготовки кадрів для того, щоб вони могли з використанням відповідних програм, забезпечити зміни у зайнятості населення та стати рушійною силою структурних зрушень в національній економіці.

Такі програми навчання повинні створюватись з орієнтацією на інноваційну модель економічного розвитку. Кількість і якість робочих місць, створюваних в окремих галузях, необхідно узгоджувати з наявними ресурсами, враховуючи участь вітчизняного ринку праці у міжнародному поділі праці, національні інтереси держави, гео економічні стратегії пошуку власного ринку праці у світовій економіці. Важливо чітко визначити, в яких галузях можна створювати нові робочі місця і де взяти для них достатню кількість кваліфікованих кадрів.

Серед поточного незайнятого населення є люди ініціативні, з високим адаптаційним потенціалом та рівнем кваліфікації, які готові до сприйняття інновацій та здійснення інтелектуальних вкладень у розвиток економіки. Вони будуть активно шукати й реалізовувати можливості для свого працевлаштування, успішно пристосовуватись до вимог робочого місця, використо-

вувати засоби цифровізації для навчання. Для того щоб такі люди мали можливість отримувати роботу, необхідно створювати інноваційні осередки. Для прикладу, це можуть бути осередки інформаційних технологій або інші проєкти з автоматизації та робототехніки, що концентруватимуть інтелектуальний капітал. Значно впливатиме на створення таких осередків державна підтримка, яка повинна сприяти, а не заважати їх розвитку. Основними чинниками сприятливого державного управління можна віднести: помірну політику оподаткування, інформаційне та ресурсне забезпечення створення таких галузей, організація міжнародних конференцій на регіональних рівнях, які дозволять залучати іноземних інвесторів та спеціалістів, що сприятимуть розвитку галузі.

Досить часто люди із високим рівнем інноваційного потенціалу могли би самі стати рушійною силою розвитку економіки за умови державної підтримки та гарантій. В цьому напрямі достатньо розширити стимулювання розвитку електронної торгівлі, яка могла би забезпечити збут виробленої продукції не тільки в межах регіону та країни, але і за кордоном. Відповідно до статистичної інформації, близько 40% населення є активними покупцями товарів та послуг через інтернет. Ще понад 20% є нерегулярними покупцями товарів та послуг через інтернет, таким чином, можна стверджувати, що передумови для розвитку електронної комерції є достатніми для того, щоб ця галузь стрімко розвивалась.

Однак поряд з ними серед незайнятого населення значну частину складають люди, що не мають творчого та інноваційного потенціалу. Досить часто вони володіють низьким рівнем кваліфікації та освіти. Тому в державній політиці зайнятості необхідно враховувати специфіку такого контингенту. У складі комплексу економічних, організаційних та правових заходів, спрямованих на стимулювання даної частини населення повинні бути мотиваційні заходи. Це можуть бути державні програми із розвитку трудових ресурсів та формування сприятливого середовища для виявлення їх потенціалу. На сьогодні державні програми вже здійснюють спроби активації такого сегменту трудових ресурсів шляхом проведення курсів підвищення кваліфікації при службах зайнятості та школах підприємця. Водночас на сьогодні державна підтримка таких спеціалістів є недостатньо значною для того, щоб населення було мотивованим і обізнаним про наявні пропозиції зі сторони держави. Основною перешкодою для розвитку підприємницької ініціативності є труднощі організації підприємницької діяльності, недостатність інформації про діючі програми, відсутність доступу до доступних фінансів.

Таким чином, держава повинна забезпечити збалансованість попиту та пропозиції робочої сили, що передбачає розроблення стратегічних напрямів розвитку та формування планів обсягів та структури робочих місць, що будуть узгодженими із державними програмами розвитку трудових ресурсів та економіки в цілому.

Під час створення нових робочих місць перевагу варто надавати галузям з вищими технологічними укладами, або креативним індустріям, які можуть дати максимальний конкурентний ефект і забезпечити реалізацію національних інтересів України. При цьому у таких галузях повинна забезпечуватись конкурентна оплата праці, адже лібералізація міжнародних економічних відносин дає нині змогу транснаціональним компаніям збирати трудові ресурси з усіх куточків планети, витягуючи весь інноваційний потенціал з країни. Саме тому дуже важливо на етапі підтримки інноваційних галузей створювати такі умови для підприємств, які дозволятимуть забезпечити достатній рівень оплати праці, та при

цьому мати достатньо ресурсів для розвитку та зростання.

ВИСНОВКИ

З цього дослідження можемо зробити висновок, що вітчизняний ринок зайнятості розвивається в сторону стрімкої цифровізації, що пов'язано із автоматизацією виробничих процесів, а тому потребує модернізації. Аналіз поточного ринку зайнятості в умовах цифрової економіки показує таке:

- одним із показників забезпечення зайнятості в умовах цифрової економіки є рівень цифрових компетенцій;

- на сьогодні цифрові компетенції в Україні не є достатніми для того, щоб забезпечити потреби економіки;

- трудовий потенціал із достатнім рівнем цифрових компетенцій зосереджується у містах з розвинутою бізнес-структурою;

- у селах та невеликих містах рівень цифрових компетенцій є достатньо низьким;

- наявність цифрових компетенцій є одним із факторів успішного працевлаштування;

- більшість населення України має навички комунікацій та отримання інформації через Інтернет, цифровими засобами для вирішення проблем користується близько 56,6% населення; при цьому спеціальними цифровими компетенціями володіє тільки 28,8% населення, що є основним джерелом проблеми працевлаштування.

З метою удосконалення ринку зайнятості необхідно здійснити низку державних заходів: 1) стимулювати інноваційно-активне населення до самозайнятості; 2) сприяти розвитку інноваційних бізнесів та забезпечення можливості формування конкурентоспроможної на міжнародному ринку заробітної плати; 3) здійснювати навчання населення та виявлення в них підприємницького потенціалу; 4) здійснювати фінансове стимулювання активної підприємницького потенціалу в інноваційних сферах.

Література:

1. Ferrari A. DIGCOMP: a Framework for Developing and Understanding Digital Competence in Europe (European Union, Luxembourg), 2013.

2. Петюх В.М. Ринок праці: навч. посібник. К.: КНЕУ, 1999. 288 с.

3. Колот А.М. Соціально трудова сфера: стан, відносини, нові виклики, тенденції розвитку. Київ: КНЕУ, 2010. 251 с.

4. Бандур С.І., Заяць Т.А., Куцунко І.В. та ін. Соціальний розвиток України: сучасні тенденції та перспективи. Черкаси: Брама, 2006. 620 с.

5. Маршавін Ю.М. Ринок праці України і державна служба зайнятості в умовах динамічних змін: матеріали досліджень. Київ: Альтерпрес, 2011. 484 с.

6. Маршавін Ю.М. Економічна ефективність заходів щодо активного сприяння зайнятості зареєстрованих безробітних в умовах тривалої кризи: методологія та інструментарій оцінювання. Ринок праці та зайнятості населення. 2016. № 1. С. 3—7.

7. Демографічна та соціальна статистика / Ринок праці / Зайнятості та безробіття. Державна служба статистики України. 2020. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/rp.htm (дата звернення: 15.11.2021 р.).

8. Цифрова грамотність населення України (2019). Міністерство цифрової трансформації України. URL: https://osvita.dia.gov.ua/uploads/0/585-cifrova_gramotnist_naselenna_ukraini_2019_compressed.pdf (дата звернення: 15.11.2021 р.).

9. Робота і зайнятості в умовах пандемії COVID-19. Центр Разумкова. URL: <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/robo-ta-i-zainiatist-v-umovakh-pandemii-covid19-traven-2021r> (дата звернення: 15.11.2021 р.).

10. Negroponte N. Being Digital. N. Y.: Knopf, 1995.

11. Коломієць Г.М., Глушач Ю.С. Цифрова економіка: контрверсійність змісту і впливу на господарський розвиток. Бізнес Інформ. 2017. № 7. С. 137—143.

12. Бабкин А.В. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. № 10. С. 41—49.

13. Азьмук Н.А. Цифрова зайнятість у системі регулювання національної економіки. Проблеми економіки. 2020. № 1. С. 52—58.

14. Куприяновский В.П. Цифровая экономика — умный способ работать. International Journal of Open Information Technologies. 2016. № 4 (2). С. 47—55.

References:

1. Ferrari, A. (2013), DIGCOMP: a Framework for Developing and Understanding Digital Competence in Europe. European Union, Luxembourg.

2. Petiukh, V.M. (1999), Rynok pratsi [The labor market], KNEU, Kyiv, Ukraine.

3. Kolot, A.M. (2010), Sotsialno trudova sfera: stan, vidnosyny, novi vyklyky, tendentsii rozvytku [Social and labor sphere: state, relations, new challenges, development trends], KNEU, Kyiv, Ukraine.

4. Bandur, S.I. Zaiats, T.A. and Kutsenko, V.I. (2006), Sotsialnyj rozvytok Ukrainy: suchasni tendentsii ta perspektyvy [Social development of Ukraine: current trends and prospects], 2-d ed., Braма — Ukraina, Cherkasy, Ukraine.

5. Marshavin, Yu.M. (2011), Rynok pratsi Ukrainy i derzhavna sluzhba zajniatosti v umovakh dynamichnykh zmin: materialy doslidzhen' [The labor market of Ukraine and the state employment service in a dynamic change: research materials], Alterpres, Kyiv, Ukraine.

6. Marshavin, Yu.M. (2016), "Economic efficiency of measures to actively promote the employment of registered unemployed in a long crisis: methodology and tools for evaluation", Rynok pratsi ta zajniatist' naseleunia, vol. 1, pp. 3—7, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpzn_2016_1_2 (Accessed at 15.11.2021).

7. State Statistics Service of Ukraine (2020), "Demographic and social statistics / Labor market / Employment and unemployment", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/rp.ht (Accessed at 15.11.2021).

8. Ministry of Digital Transformation of Ukraine (2021), "Digital literacy of the population of Ukraine", available at: https://osvita.dia.gov.ua/uploads/0/585-cifrova_gramotnist_naselenna_ukraini_2019_compressed.pdf (Accessed at 15.11.2021).

9. Razumkov Center (2021), "Work and employment in a COVID-19 pandemic", available at: <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/robo-ta-i-zainiatist-v-umovakh-pandemii-covid19-traven-2021r> (Accessed at 15.11.2021).

10. Negroponte, N. (1995), Being Digital, Knopf, N. Y., USA.

11. Kolomiets, G.M. and Glushach, Y.S. (2017), "Digital economy: the controversy of content and impact on economic development", Business Inform, vol. 7, pp. 137—143.

12. Babkin, A.V. (2017), "Formation of the digital economy in Russia: essence, features, technical normalization, development problems", Nauchno-tekhni-cheskiye vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstven-nogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskije nauki, vol. 10, pp. 41—49.

13. Azmuk, N.A. (2020), "Tsyfrova zainiatist u systemi rehulivannia natsionalnoi ekonomiky", Problemy ekonomiky, vol. 1, pp. 52—58.

14. Kupriyanovsky, V.P. (2016), "The digital economy is a smart way to work", International Journal of Open Information Technologies, vol. 4 (2), pp. 47—55.

Стаття надійшла до редакції 22.11.2021 р.

І. І. Надточій,

д. е. н., доцент, заступник директора з навчально-методичної та наукової роботи, Херсонська філія Національного університету кораблебудування імені Адмірала Макарова, м. Херсон
ORCID ID: 0000-0003-0693-8000

Н. Г. Ревенко,

к. е. н., професор, професор кафедри економіки, Херсонська філія
Національного університету кораблебудування імені Адмірала Макарова, м. Херсон
ORCID ID: 0000-0002-0417-5938

О. В. Пулянович,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, Херсонська філія
Національного університету кораблебудування імені Адмірала Макарова, м. Херсон
ORCID ID: 0000-0003-2675-8955

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.10

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ДЖЕРЕЛА ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

I. Nadtochy,

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Deputy Director for Educational and Methodological and Scientific Work, Kherson Branch of the National University of Shipbuilding them Admiral Makarov

N. Revenko,
PhD in Economics, Professor, Professor of the Department of Economics,
Kherson Branch of the National University of Shipbuilding them Admiral Makarov

O. Pulianovych,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department
of Economics, Kherson Branch of the National University of Shipbuilding them Admiral Makarov

COST MANAGEMENT OF ENTERPRISES AS A SOURCE OF THEIR INNOVATIVE DEVELOPMENT

Розглянуто систему показників витрат підприємств в умовах ринкового господарювання, їх сутність, поведінку й одиниці виміру. Показано, що для визначення перетворень у складі і структурі витрат підприємств в умовах ринку необхідним є застосування осучаснених методів аналізу їх розрахунку й оптимізації. Наведено перелік витрат, визначено сфери їх застосування. Результати дослідження дозволять створити уявлення про шляхи і можливості забезпечення окупності, ефективності і беззбитковості діяльності. Запропонований ланцюг нарощення витрат підприємства дозволив узагальнити витрати за цільовим характером, класифікаційними ознаками, переліком запланованих показників витрат, структурою собівартості і показниками витрат на отримання одиниці кінцевого результату діяльності (вальної, товарної і реалізованої продукції). Підкреслено, що ринкові умови господарювання суттєво розширили змістовне наповнення категорії "витрати". Доведено необхідність проектування системи управління витратами, визначення її завдань. Акцентовано на удосконаленні інформаційної бази для прийняття управлінських рішень і здійсненні їх аналізу за системою динамічно формованих співвідношень. Запропоновано схему концептуалізації підходу до побудови системи управління поточними витратами підприємств.

The system of indicators of expenses of the enterprises in the conditions of market economy, their essence, behavior and units of measure is considered. The content and nature of the costs of the enterprise were considered by three groups of indicators: on the grounds of permanent and unchanging existence, on the resource principle, on the degree of generalization. It is shown that to determine the transformations in the composition and cost structure of enterprises in market conditions, it is necessary to use modern methods of analysis of their calculation and optimization. The list of expenses is given, the spheres of their application are defined. The results of the study will create an idea of ways and opportunities to ensure payback, efficiency and break-even point. The proposed chain of increasing costs of the enterprise allowed to summarize the costs by target nature, classification,

list of planned cost indicators, cost structure and cost indicators to obtain a unit of final result (gross, marketable and sold products). It is emphasized that the market conditions of management have significantly expanded the content of the category of "costs". In terms of costs, the interpretation and components, conditions of formation and forms of manifestation have changed, which necessitated the development of new concepts and approaches to determining costs and managing them, namely: the concept of opportunity costs, the concept of transaction costs, the concept of strategic positioning, value added and others. Among the new approaches are resource, marketing, logistics, etc. However, the level of costs of enterprises has a steady upward trend. The necessity of designing a cost management system, defining its tasks is proved. Emphasis is placed on improving the information base for management decisions and their analysis by a system of dynamically formed relationships: "costs — output", "costs — the level of innovation of technological processes and equipment", "costs — product competitiveness", "costs — quality of human capital". The scheme of conceptualization of the approach to construction of a system of management of current expenses of the enterprises is offered. Its main tasks are highlighted. To build a system, the use of system, design and integrated approaches is proposed.

Ключові слова: витрати, класифікація, управління, показники аналізу і оптимізації, концептуалізація системи управління.

Key words: costs, classification, management, indicators of analysis and optimization, conceptualization of the management system.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Витрати підприємства — це всі гроші, які витрачає підприємство на свою діяльність, у тому числі матеріальні, трудові, фінансові, адміністративні та інші витрати. За складом витрат продукції чи послуг формується собівартість продукції і встановлюється її ціна. Важливим фактором інноваційного розвитку підприємств у ринкових умовах господарювання є їх можливість випускати не тільки якісну і конкурентоспроможну продукцію, а й накопичувати кошти для систематичного і системного впровадження інновацій. Одним із джерел забезпечення цих можливостей є організація використання існуючих витрат і недопущення їх необґрунтованості при включенні у собівартість продукції, що збільшує загальний обсяг капіталовкладень підприємства. Дослідженню витрат собівартості підприємств як узагальненого показника їх діяльності присвячена велика кількість наукових праць, але до цього часу відсутні усталені науково-практичні і методичні положення, на базі яких може бути створена гнучка система управління витратами, що сприятиме вирішенню практичних питань підвищення інноваційного розвитку. Така система могла б гарантувати забезпечення інновацізації підприємств за рахунок власних коштів, оскільки залучити достатньо зовнішніх інвестицій не завжди вдається. Це мотивує до подальших досліджень витрат підприємств з метою врахування їх численних складників і змісту якісного виконання функцій управління з урахуванням існуючих особливостей діяльності підприємств і побудови гнучкої системи управління.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання результатів дослідження собівартості підприємств і сучасних методів управління витратами представлені в працях Н.М. Багацької, І.В. Білоусова, Г.В. Власюк, М.Г. Грещак, Н.В. Гришко, І.І. Давидович, Т.Г. Дроздова, А.І. Дороженко, В.Г. Лебедевої, Р.П. Лизогуб, Г.А. Макухін, В.Г. Мазур, В.В. Мацьків, М.А. Турило, І.В. Семчук, Г.В. Козаченко, М.Д. Корінько, С.М. Краківницької, Н.В. Кальєніна, Н.М. Крючкової, С.А. Нестеренко, В.І. Несвет, Ю.С. Погорелова, Г.В. Ростовської, А.В. Синевич, Г.Б. Титаренко, М.Г. Чумаченко, А.В. Череп, А.Ю. Хлап'юнова, З.Я. Шацької, В.С. Шишкова та ін. [1—5; 7]. Проте нестабільність ринкових відносин суттєво змінює умови господарювання, вибір цілей і завдань функціонування підприємств, що впливає на структуру витрат і чинників впливу на їх рівень. Це мотивує до подальших досліджень створення умов раціонального використання і управління витратами.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті: ознайомитись із теоретичними основами і рекомендаціями щодо формування системи управління витратами, проаналізувати умови формування показників собівартості продукції, її пов'язаності і впливу на показники виробничої діяльності. Обґрунтувати підхід до створення системи управління поточними витратами з огляду на пошук збільшення джерел для інноваційного розвитку підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У ринковій економіці напрямки класифікації поточних витрат підприємств суттєво розширилися, збільшився інтерес до витрат і за їх межами. Особливу роль почала відігравати система показників витрат, використовуваних при підготовці і прийнятті не тільки поточних, а й стратегічних рішень. При цьому результативність механізму управління поточними витратами стала падати в пряму залежність від того, які показники враховуються при їх розрахунку.

Показники поточних витрат підприємств являють собою кількісний вираз витрат при здійсненні процесів діяльності, формуванні сумарних витрат на виробництво і реалізацію продукції підприємства. У більшості випадків рівень показників поточних витрат є базою для ціни, основою при визначенні прибутку, рентабельності та інших показників, а також економічним обґрунтуванням управлінських рішень.

Система показників витрат включає приблизно 80 показників різного ступеня узагальнення. В конкретній практиці вся їх система в сукупності використовуватись не може і не повинна, оскільки вона не дозволяє зосередити увагу на вирішенні конкретних проблем. Частина показників використовується лише один раз, наприклад у процесі розрахунків висхідних даних нового технологічного процесу, інші при плануванні витрат, ще інші при розрахунку економії від запровадження нових господарських заходів. Оптимальна повнота системи показників, що використовується, визначається потребами їх вивчення. Більшість різних ознак класифікації показників поточних витрат, які можуть бути використані для визначення їх суми, відрізняються своєю пасивністю і безадресністю. Показники витрат можуть бути класифіковані згідно з існуючими класичними ознаками: натуральні і вартісні, абсолютні і відносні, кількісні і якісні, загальні й інтегральні. Розглянемо одну з найбільш поширених ознак класифікації показників — вид оцінювання, яка дозволяє класифікувати показники витрат. Натуральні показники також є показниками

великої групи витрат і використовуються для розрахунку витрат одного виду ресурсу, який можна виміряти в натуральних одиницях одного виду. До натуральних показників витрат належать норми витрат у натуральному виразі, насамперед матеріальні, наприклад: норма лакофарбових матеріалів на виріб (кг) або норма витрат прокату на виріб. Вартісна кількість показників є ширшою і включає показники, які є вартісним еквівалентом натуральних показників, що характеризують витрати різних ресурсів. Вони є більш узагальненими. До них належать показники норм у вартісному виразі різного характеру. Є низка показників, які характеризуються індексами. Їх можна віднести до вартісних, оскільки в основі їх розрахунків використовуються вартісні показники.

Зазначене засвідчує, що в результаті такої класифікації витрати враховують значну кількість складників і обрати з них необхідні для аналізу і прийняття управлінських рішень достатньо складно. Крім того, один і той самий показник може мати різний рівень розрахунку. Так, собівартість продукції може бути: нормативною — розрахованою на основі норм і нормативів витрат відповідно до вимог технологічного процесу; плановою — розрахованою з урахуванням умов виробничо-економічної діяльності у плановому періоді; фактичною — розрахованою на основі даних про витрати; проектною — яка включає попередні розрахунки собівартості продукції, яка перебуває на стадії розробки. Ці рівні показників відомі і широко використовуються в практиці. При цьому можуть бути розраховані максимально і мінімально допустимі та оптимальні рівні показників витрат. У кожному конкретному випадку методика їх розрахунку потребує нового підходу. У зв'язку з цим перед користувачами постає достатньо складне завдання — зорієнтуватися в переліку показників, їх рівнів, способів розрахунків або укомплектувати власну систему показників. Щоб вирішити це завдання необхідна не тільки загальноекономічна, а й спеціальна підготовка у сфері аналізу, технологій, процесів управління та інформаційних процесів. Вирішувати це завдання досить складно навіть в умовах сучасного рівня інформаційних технологій.

В економічній теорії і практиці нині суттєво змінилась і термінологія витрат, і підходи до їх визначення. Так, витрати на одну грошову одиницю реалізованої продукції можуть називатись витратоємністю продаж, рентабельністю продукції, рентабельністю операційних витрат.

У ринкових умовах господарювання у частки витрат змінилась інтерпретація і зміст, змінились умови прояву і формування, доповнились елементи витрат, пов'язаних із ринковою діяльністю. Витрати все більше стали пов'язуватись не тільки безпосередньо із собівартістю продукції, а й використовуватись в сукупності для вирішення завдань організації діяльності підприємства, соціальної сфери, налагодження взаємовідносин підприємства з постачальниками, найближчими інфраструктурними об'єктами, покупцями, владними і суспільними структурами. Це зумовило появу нових концепцій їх визначення, а саме: концепція альтернативних витрат, концепція трансакційних витрат, концепція стратегічного позиціонування, доданої вартості, концепція вартісного ланцюга, концепція АБС, концепція стратегічного прогнозування, концепція стратегічних витрат, які зумовлюють розгляд витрат як дієвий інструмент впливу на стан і розвиток підприємств.

Кожна з перерахованих концепцій має своє призначення і може використовуватись для управління визначених напрямів діяльності. Так, концепція альтернативних витрат (витрат втрачених можливостей) може використовуватись під час прийняття управлінських рішень для розуміння наявних можливостей їх ефективного витрачання. Ці витрати ще мають назву "вартість шансу" або "вартість втрачених можливостей".

Трансакційні витрати відносно постійно використовуваних витрат формуються при створенні суспільних благ і колективних дій. Їх поділяють на політичні, економічні, інституційні та соціальні. Концепція трансакційних витрат передбачає врахування обміну товарами, юридичні зобов'язання, укладання угод на коротко- і середньостроковий період, що вимагає передбачення й оформлення документів, спрямованих на взаєморозуміння сторін, що співпрацюють. Ця концепція стала змістом одного з домінуючих методів врахування витрат, пов'язаних із суб'єктами, що взаємодіють, хоча це поняття поки остаточно не розкрито, незважаючи на його широке вживання. Не виокремлюються трансакційні витрати і в наявному переліку витрат більшості підприємств, хоча їх питома вага вже є суттєвою.

Концепція стратегічного позиціонування витрат передбачає виокремлення і врахування витрат, необхідних для забезпечення конкурентоздатності підприємств, людського капіталу, технологічних та інших інноваційних заходів, при визначенні витрат, пов'язаних із забезпеченням системи управління в середньостроковому і довгостроковому періодах. Інші концепції також мають свої особливості і сфери застосування.

З'явилися і різні підходи до безпосереднього розрахунку витрат, у тому числі ресурсний. Він передбачає врахування суми витрат, пов'язаних із кількістю і складом пов'язаних ресурсів. Економічний підхід пов'язує витрати із можливостями забезпечення очікуваного фінансового результату, управлінський підхід передбачає визначення безпосереднього впливу витрат на розробку управлінських рішень на результати діяльності керування об'єктів, маркетинговий підхід враховує витрати на проведення маркетингових досліджень, їх вплив на ціну випускаємої продукції чи послуг і на прями діяльності. Логістичний підхід передбачає врахування можливостей зниження загальних витрат за рахунок раціоналізації логістичних потоків і процесів.

Наведена систематизація розмежовує зв'язки витрат і за обсягами виробництва і чітко спрямовує увагу на значущі витрати на короткому інтервалі часу і на ті, на які не слід зосереджувати велику увагу. Однак слід враховувати, що для різних підприємств одні і ті ж самі витрати можуть мати і різний характер. Класифікація витрат на умовно постійні і умовно змінні дозволяють здійснювати віднесення видів витрат за часом їх формування. В зв'язку з цим місце деяких показників зостається неоднозначним. Враховуючи умовність будь-якої класифікації слід відмітити що не кожний показник із системи поточних витрат може бути виявлений і віднесений до тої чи іншої групи.

Класифікацію витрат за видами ресурсів характеризують витрати матеріальних ресурсів, показники витрат трудових ресурсів, показники витрат технічних ресурсів. Цей принцип класифікації найбільш тісно пов'язаний із класифікацією витрат за економічними елементами. Її доцільно використовувати аналітикам в процесах пошуку резервів економії кожного виду ресурсів. Враховуючи, що в якості користувачів інформації, яка вміщує показники витрат, можуть бути працівники різних підрозділів (планово-економічного відділу, відділу організації праці і заробітної плати, бухгалтерії, цехові економісти, керівники різних рівнів) системи показники можуть бути сформовані для кожної із перерахованих груп, виходячи із завдань кожного користувача. Так, завданнями планово-економічного відділу є керівництво роботою з планування витрат підприємства, виявлення і використання резервів виробництва, організації комплексного економічного аналізу та інші питання, для вирішення яких потрібні витрати. До показників, що використовуються і розраховуються в цьому підрозділі, належать нормативний, плановий і фактичний. Більшість показників, використовуваних у розрахунках, є укрупненими.

У підрозділах матеріальних нормативів і нормування праці відповідно до документації з технологічного

процесу розраховуються норми і нормативи використання матеріалів, праці і заробітної плати у виробничих процесах. Ці показники стають основою для планування витрат розробки нормативних і планових калькуляцій з кожного виду одиниці продукції. На їх основі складається кошторис загальногосподарських витрат, кошторис витрат на виробництво, кошторис зовнішніх виробничих витрат та ін. Абсолютні показники собівартості і показник витрат на одну грошову одиницю та їх зниження розраховуються залежно від впливу різних факторів. За їх результатами здійснюється аналіз показника структури витрат в поелементному розрізі і в долях умовно постійних і умовно змінних витрат. Складання загального кошторису витрат підприємства є найскладнішим завданням, оскільки для цього використовуються велика кількість показників, розраховуваних різними виробничими підрозділами і відділами.

Для узагальнення аналізуються показники витрат, які мають різний ступінь узагальнення. Чим вищий рівень управління підприємством, тим більш загальні показники використовуються для характеристики собівартості. На рівні керівництва підприємства рішення приймаються на основі показників загальної суми витрат і витрат на одну грошову одиницю, які характеризують ефективність і структуру витрат і показники зниження витрат. Чим нижчий рівень керівництва, тим частіше використовуються показники окремих видів витрат. Так, на рівні виробничої дільниці використовуються норми витрат для кожного виду ресурсів і відхилення від них фактичної величини витрат. На рівні цехів розраховуються й аналізуються показники технологічної і цехової собівартості та їх складники. На рівні підприємства — показники собівартості валової, товарної і реалізованої продукції окремого виробу, затрати на одну грошову одиницю продукції з включенням транзитивних й управлінських витрат. Показники, що характеризують тенденцію зміни витрат, і показники зниження витрат надаються вищому керівництву підприємства. Кожний із виокремлених показників розглядається як основа для розрахунку загальних показників, у зв'язку з чим показники витрат доцільно розглядати в послідовності їх розрахунку і формування, оскільки формули їх розрахунків для кожної наступної групи базуються на показниках попередньої групи.

Враховуючи радикальні перетворення, здійснені у вітчизняній економіці за час незалежності, і поширення західних методик витрат, необхідним стає використання сучасних показників класифікації витрат собівартості за цільовим (користувацьким) принципом. В основу систематизації витрат доцільно покласти варіанти витрат у послідовності їх формування, ступеня нарощення і поведінки. Саме за цими трьома ознаками розглянемо їх: умовно постійні й умовно змінні; витрати за видами ресурсів і витрати залежно від ступеня їх узагальнення. Процес визначення витрат підприємств за ступенем їх нарощення і узагальнення наведено на рисунку 1.

Визначення показників вартості витрат і їх систематизація дозволяє перейти до вибору й обґрунтування методів управління ними шляхом аналізу використання витрат, які сьогодні мають широкий спектр і невичерпні можливості економії. Сучасні методи, застосування яких здатне суттєво поглибити можливості оптимізації використовуваних витрат, мають широкий спектр. Вони здатні суттєво оптимізувати структуру і обсяги витрат підприємств. Такими методами є: функціонально-вартісний аналіз (ФВА) — метод виявлення можливостей зниження вартості та поліпшення якості об'єкта, що аналізується, як функціонально орієнтована система на всіх стадіях його життєвого циклу [9, с. 9]; аутсорсинг (outsourcing) — передача частини функції з обслуговування діяльності однієї організації іншій організації-виконавцю [10]; LCC-аналіз (Life Cycle Costing) — розрахунок витрат за етапами життєвого

циклу продукції; метод VCC (Value Cost Chain) — розрахунок витрат за ланцюгом споживчої вартості; метод EVA (Economic Value Add) — розрахунок економічної доданої вартості; метод Стандарт-кост (Standard-Cost) — визначення нормативної собівартості продукції, виявлення відхилень від існуючих норм за місцями, причинами і винуватцями їх виникнення; метод CVP-аналіз (Cost-Value-Profit Analysis) — метод пошуку оптимальних пропорцій між змінними та постійними витратами, ціною й обсягом реалізації, планування обсягу прибутку; метод Директ-костинг (Direct Costing) — облік собівартості продукції на основі прямих витрат за змінної частини непрямих витрат; метод Абсорпшен-костинг (Absorption Costing) — розрахунок "повної" собівартості виробу, на основі якої формується остаточна ціна продажу; метод ABC (Activity-Based Costing) — групування накладних витрат за видами діяльності (створюється пул витрат), а потім їх розподіл між виробами та послугами з використанням різних вимірювачів як бази розподілу; метод Кайзен-костинг (Kaizen Costing) — наскрізний пошук та реалізація шляхів усунення різниці між розрахунковою та цільовою собівартістю продукту; бенчмаркінг витрат (Benchmarking) — постійне порівняння показників підприємства за продукцією й процесами з аналогічними даними інших підприємств та інші методи [6, с. 223; 8].

Вирішення проблеми раціонального й ефективного використання витрат повинно враховувати розв'язання альтернативних чи ситуативних завдань з метою вибору за результатами найбільш прийняттого рішення. Фахівці повинні знати можливість усього спектру показників і методів їх розрахунку. З огляду на безліч проблем, що виникають у практиці господарювання, підхід до їх вирішення в кожному окремому випадку повинен визначатись окремо. Наприклад, аналізуючи витрати з метою формування і вибору обсягів виробництва продукції в плановому періоді, за критерій прийняття рішення може бути обрано нульова величина показника питомого маржинального прибутку на одиницю продукції, який являє собою різницю між ціною і змінними витратами на одиницю продукції (тобто прибуток плюс постійні витрати). Якщо вона буде мати позитивні значення величини аналізованого показника рішення може бути прийнятим. Для розрахунку цього показника повинен бути здійснений попередній розрахунок показників: загального обсягу (реалізації) і витрат за одиницю продукції, обсяг витрат собівартості; структура витрат за ознакою залежності зміни обсягу виробництва на постійні і змінні витрати; рівень постійних витрат на одиницю продукції і питомий маржинальний прибуток. Цей критерій буде справедливий, якщо, плануючи структуру і обсяг виробництва, підприємство не буде відмовлятися від продукції, яку вже випускає. Тобто має місце неповне використання потужностей і планування здійснюється з метою підвищення її використання. У випадку зміни одних видів продукції іншими і зміни структури випуску оцінювати необхідно за критерієм втраченої вигоди.

Крім завдань формування обсягу випуску продукції до стандартних завдань управління, належить завдання прийняття рішень про власний випуск комплектувальних виробів чи їх закупку на стороні. В цьому випадку необхідно розрахувати такі показники: поточні витрати на виробництво одиниці комплектувальних виробів на місці; поточні витрати на закупку їх одиниці чи комплекту на стороні. При цьому величина останнього показника і використовується як критерій прийняття рішення. Очевидно, що за умови відмови від виробництва комплектувальних виробів повинна бути врахована величина недоотриманого прибутку.

Однією зі змін, які мають місце в ринкових умовах господарювання, є надана можливість підприємцям встановлювати власні ціни. При цьому мають бути враховані три види витрат у процесі формування цін: ви-

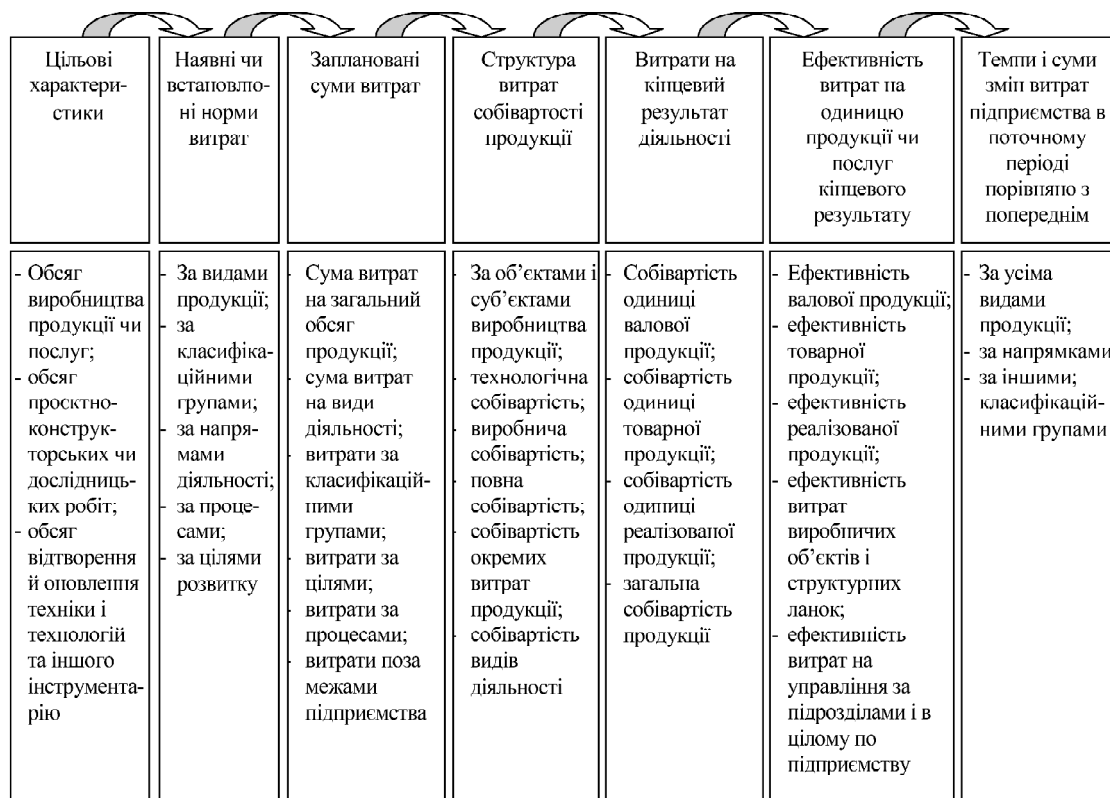


Рис. 1. Послідовний ланцюг нарощення витрат підприємства

трат, які дозволяють визначати, який може бути прибуток за різних цін і різних обсягах виробництва; витрат, які дозволяють зрозуміти як на запропоновану ціну будуть реагувати споживачі, конкуренти чи влада; витрат, які допомагають правильно визначити курс дій, зорієнтований на офіційно підтвержені факти реагування суспільства на встановлені ціни. За допомогою цих трьох видів обліку визначається ступінь їх застосування. Перший вид використовується достатньо широко, а другий і третій поки є маловикористовуваними, хоча і перспективними у використанні. Показники витрат, які використовуються в процесі встановлення цін, складаються із повних затрат і витрат, пов'язаних із логістичними процесами. Водночас слід пам'ятати, що система ціноутворення, побудована тільки на обліку витрат, уже не може бути єдиною, яка використовується для їх скорочення. Наведений розгляд деяких завдань показує складність здійснення необхідних розрахунків і неповне використання можливостей їх оптимізації, що засвідчує необхідність побудови системи управління витратами, результати якої можуть використовуватись для ціноутворення з використанням можливостей інформаційних технологій їх системного і швидкого визначення.

На сучасному етапі господарювання управління витратами спрямовується на забезпечення їх рівня для здійснення виробничого, логістичного, маркетингового, фінансового й управлінського обґрунтування раціональної діяльності підприємств за рахунок оптимізації використовуваних матеріальних, трудових, техніко-технологічних ресурсів і перетворення їх в готову якісну і конкурентоспроможну продукцію. Це потребує недопущення нераціонального здійснення витрат і створення можливостей для підвищення ефективності їх споживання з метою накопичення коштів для підтримки інноваційності підприємств.

Завдання управління витратами доцільно об'єднувати в групи залежно від місця споживання, характеру впливу на кінцевий результат, застосовуваних методів при їх плануванні і аналізі, відповідного рівня застосування і значущості діяльності аналізованого об'єкта.

Необхідним є і визначення поведінки суб'єктів на всіх етапах життєвого циклу їх споживання при формуванні показників цільового розвитку підприємства. Зміст і якість формування функцій управління повинні визначатись і оцінюватись за критеріями окупності, ефективності або беззбитковості шляхом використання ефективних механізмів управління ними.

Охоплення плануванням, аналізом і регулюванням витрат за всіма видами, напрямками і процесами діяльності повинно базуватись на системному підході, забезпеченні дотримання комплексності витрат при процесах їх споживання, що потребує своєчасного і стабільного їх обліку. Підготовку інформаційної бази, у тому числі результуючих даних за витратами і різноманітними напрямками їх використання мають здійснювати фахівці-аналітики планових відділів і бухгалтерії (сектор управлінського обліку), функції яких передбачають вирішення відповідних завдань. Головною метою управління витратами є їх раціональна мінімізація за рахунок контролю дії всіх факторів, що впливають на рівень витрат на всіх стадіях виробничого і управлінського циклу, а також на кінцевий результат шляхом впливу на умови формування їх показників. Водночас слід підкреслити, що мінімізація витрат заради їх зменшення не є ціллю. В ряді випадків необхідно передбачити підвищення витрат, якщо в перспективі це забезпечить інновацізацію діяльності, підвищення якості і конкурентоздатності продукції, підвищення попиту чи опанування інноваційних процесів діяльності. При ухваленні управлінських рішень надзвичайно важливо чітко встановити показники виміру витрат з урахуванням ступеня об'єктивності і пов'язаності витрат з оцінюваними явищами і характером поведінки при їх використанні. Необхідним є формування вичерпної інформації про складники витрат і їх існуючий рівень. Продовжує існувати низка витрат, які до цього часу окремо не виділяються, а входять частково в структуру інших витрат, наприклад, логістичні витрати не збігаються зі стадіями циклу їх споживання, що унеможливує якісний аналіз. При плануванні витрат для прийняття управлінських рішень необхідно враховувати співвідношення витрат із



Рис. 2. Схема концептуалізації системи управління витратами підприємства

результатами їх застосування: "витрати — випуск", "витрати — продуктивність праці", "витрати — рівень інноваційності технологічних процесів і обладнання", "витрати — якість продукції", "витрати — конкурентоспроможність продукції", "витрати — розвиток людського капіталу" з метою їх подальшої оптимізації. Тобто необхідно знаходити баланс між витратами і використаними ресурсами, очікуваними результатами і станом економічної стійкості підприємства, а політику їх раціонального використання спрямовувати на послідовну системну діяльність з інновацізації процесів діяльності підприємства.

Комплексний структурний аналіз витрат повинен включати не тільки їх деталізацію, а й порівняльний аналіз їх структури. Тобто структурний аналіз витрат дозволяє визначити збалансованість окремих етапів виробничого процесу, правильно розставляти пріоритети у послідовності їх реалізації за стадіями виробничого процесу. Оптимальне співвідношення витрат визначається найбільшою питомою вагою основного виробництва. Якщо це співвідношення порушено методом глибокого аналізу повинні стати збалансованість потужностей, організація виробництва і праці, рівень технології, стан техніки та інші аспекти, визначають витрати в допоміжному і обслуговуючому виробництвах. Для кожного підприємства на основі аналізу динаміки зміни структури і рентабельності структурних підрозділів доцільно знайти оптимальне співвідношення витрат, обґрунтоване специфікою головного технологічного процесу, яке повинно прийматись як основа під час визначення їх величини для цілей планування. Доповнити структурний аналіз можна, розглянувши закономірності формування витрат і визначення напрямів їх змін.

Обґрунтування управлінських рішень стосовно становлення й ефективності витрат підприємства для створення беззбитковості і прибутковості умов діяльності керованих об'єктів повинно здійснюватись системно, що сформує підсистему управління витратами в загальній системі управління підприємствами. Логічна схема концептуалізації системи управління витратами підприємства наведена на рисунку 2.

У керівників підприємств за умови побудови системи управління витратами створюється чітке уявлення про витратні характеристики всіх структурних підрозділів підприємства щодо складу, обсягів грошових потоків, їх плину в часі, за результатуючими показниками діяльності і умов розширення інноваційної діяльності шляхом перетворення витрат в інноваційний капітал.

Інструментом створення витрат повинні бути обрані проєктний підхід, системний, комплексний і процесний підходи, використання яких дозволить створити методологічні основи побудови і функціонування систем управління витрат у складі загальної системи управління підприємств.

ВИСНОВКИ

Витрати — поняття характерне для будь-якого підприємства, організації чи фізичних осіб. Ринкові умови господарювання і їх змінюваність вимагають постійного пошуку методів зниження витрат без негативного впливу на якість і конкурентоздатність продукції і видів діяльності. Резерви зниження витрат і підвищення їх ефективності можуть бути визначені і раціонально використані шляхом побудови цілеспрямованого обґрунтованого процесу управління ними.

Управління витратами необхідно розглядати як вид управлінської діяльності, тісно пов'язаний із собівартістю продукції, що випускається, чи здійснюваних робіт і враховує всі напрями їх раціонального планування, обліку, аналізу й оцінки ефективності діяльності підприємств і його підрозділів. Система управління дозволить створити повне уявлення про внутрішню діяльність підприємства, її продуктивність, обґрунтувати і реалізовувати управлінські заходи з ефективного управління і підвищення прибутковості з метою реалізації можливостей накопичення коштів для інновацізації процесів і подальшого розвитку.

Пошук найкращих способів ефективного використання витрат вимагає побудови системи управління ними із застосуванням інформаційних технологій, сучасних методів і технологій прийняття управлінських поточних і стратегічних рішень і впровадження смарттехнологій.

Такі умови стають можливими в разі використання всього спектру наявних методів і застосування економікоматематичного апарату моделювання, що передбачено при побудові системи управління витратами.

Подальші напрями досліджень цієї проблеми повинні бути спрямовані на розробку, проектування систем управління витратами і побудову моделей управління ними з використанням їх можливостей як чинників забезпечення інноваційного розвитку.

Література:

1. Нестеренко С.А. Теоретичні аспекти та методологічні підходи управління витратами. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. 2019. № 1. С. 13—22. URL: https://visen.knau.kharkov.ua/20191_4.html

2. Семчук І.В., Мазур В.Г. Шляхи підвищення ефективності управління витратами на підприємстві. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 544—548.

3. Дороженко Л.І. Система управління витратами підприємства та напрями її удосконалення. Вісник Одеського національного університету. 2014. Т. 19. № 2 (3). С. 94—97.

4. Крючкова Н.М., Мацьків В.В. Теоретичні концепції транзакційних витрат державних інституцій в економічній науці. Підприємництво та інновації. 2020. № 12. С. 14—20. URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.2>

5. Шацька З.Я. Трансформація системи управління підприємством в період глобальних змін. Ефективна економіка: електронний журнал. 2017. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6029>

6. Ростовська Г.В. Огляд методів управління витратами. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2011. № 3 (24). С. 222—228.

7. Корінко М.Д., Титаренко Г.Б. Концептуальні основи управління витратами суб'єктів господарювання в умовах удосконалення ринкових відносин. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 9 (99). С. 126—132.

8. Проданчук М.А. Таргет-костинг та кайзер-костинг як інструменти оптимізації витрат у системі стратегічного управління. Збірник наукових праць ВНАУ. 2012. № 3 (69). С. 150—155.

9. Литвин З.Б. Функціонально-вартісний аналіз: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2007. 130 с.

10. Костин І.Б. Аутсорсинг как инновационный метод ресурсосбережения. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 9 (103). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/outsorsing-kak-innovatsionnyy-metod-resursosberezheniya>

References:

1. Nesterenko, S.A. (2019), "Theoretical aspects and methodological approaches to cost management", *Visnyk KhNAU im. V. V. Dokuchaieva*, vol. 1, pp. 13—22, available at: https://visen.knau.kharkov.ua/20191_4.html (Accessed 25 Nov 2021).

2. Semchuk, I.V. and Mazur, V.H. (2018), "Ways to improve the efficiency of cost management in the enterprise", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vol. 22, pp. 544—548.

3. Dorozhenko, L.I. (2014), "The cost management system of the enterprise and areas for improvement", *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu*, vol. 19, no. 2 (3), pp. 94—97.

4. Kriuchkova, N.M. and Mats'kiv, V.V. (2020), "Theoretical concepts of transaction costs of state institutions in economics", *Pidpryemnytstvo ta innovatsii*, vol. 12, pp. 14—20. <https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.2>

5. Shats'ka, Z.Ya. (2017), "Transformation of the enterprise management system in the period of global change", *Efektivna ekonomika*, vol. 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6029> (Accessed 25 Nov 2021).

6. Rostovs'ka, H.V. (2011), "Review of cost management methods", *Visnyk Donbas'koi derzhavnoi mashynobudivnoi akademii*, vol. 3 (24), pp. 222—228.

7. Korin'ko, M.D. and Titarenko, H.B. (2009), "Conceptual bases of management of expenses of economic entities in the conditions of improvement of market relations", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 9 (99), pp. 126—132.

8. Prodanchuk, M.A. (2012), "Target-costing and Kaiser-costing as tools for cost optimization in the system of strategic management", *Zbirnyk naukovykh prats' VNAU*, vol. 3 (69), pp. 150—155.

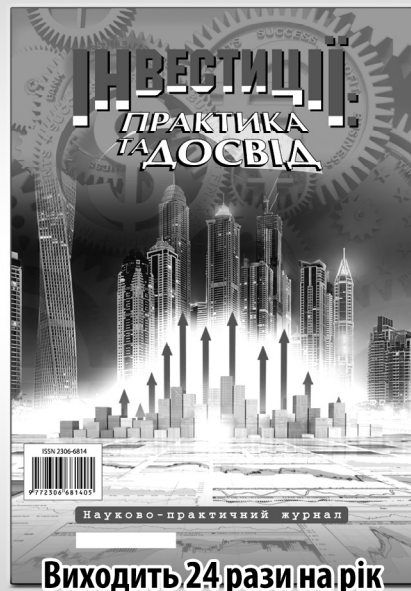
9. Lytvyn, Z.B. (2007), *Funktsional'no-vartisnyj analiz [Functional cost analysis]*, *Ekonomichna dumka*, Ternopil, Ukraine.

10. Kostin, I.B. (2013), "Outsourcing as an innovative method of saving resources", *Upravlenie jekonomicheskimi sistemami*, vol. 9 (103), available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/outsorsing-kak-innovatsionnyy-metod-resursosberezheniya> (Accessed 25 Nov 2021).

Стаття надійшла до редакції 26.11.2021 р.

ІНВЕСТИЦІЇ. ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

www.investplan.com.ua



Передплатний індекс: 23892

Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(Наказ Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292

УДК 332.1:630*6:001.891.7

*А. І. Карпук,**д. е. н., професор, директор, відокремлений підрозділ НУБіП України**"Боярська лісова дослідна станція", м. Київ*

ORCID ID: 0000-0003-2920-8131

*О. М. Кватирко,**аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ*

ORCID ID: 0000-0003-0773-4237

*А. І. Гордійчук,**к. е. н., доцент, Луцький національний технічний університет*

ORCID ID: 0000-0003-3274-8219

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.17

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ БАГАТОЛІСНОГО РЕГІОНУ: КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ, МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ФОРМИ

*А. Карпук,**Doctor of Economic Sciences, Professor, Director, Separate Division of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine "Boyarka forest research station", Kyiv**О. Кватирко,**Postgraduate student, The National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv**А. Гордійчук,**PhD in Economics, Associate Professor, Lutsk National Technical University*

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF FORESTRY ENTERPRISES IN A MULTI-FOREST REGION: KEY DIRECTIONS, MECHANISMS AND INSTITUTIONAL FORMS

Обґрунтовано, що найбільш ефективно використання конкурентних переваг постійних лісокористувачів та інших суб'єктів лісогосподарського та деревообробного підприємництва є можливим за умови реалізації ключових напрямів підвищення конкурентоспроможності з врахуванням пріоритетів інституціональної трансформації управління лісовим господарством та переваг і вигод, викликаних децентралізацією влади та реформою місцевого самоврядування. Встановлено, що ключовими напрямками підвищення конкурентоспроможності лісогосподарських підприємств виступають заходи, спрямовані на підвищення ефективності лісогосподарської та лісопереробної діяльності, прискорення технічного розвитку, розбудову каналів збуту продукції, зростання прибутковості та зміцнення фінансового стану, підвищення рівня мотивації окремих категорій персоналу, покращення адміністрування податків, зборів та інших платежів, активізацію охорони та захисту лісу. Дослідження показали, що результативніше використання конкурентних переваг у лісогосподарській діяльності постійних лісокористувачів має базуватися на перманентному нарощенні лісоресурсного потенціалу шляхом підвищення рівня лісистості, раціоналізації і підвищення ефективності ведення лісового господарства, зростання стійкості лісових екосистем, забезпечення охорони і захисту лісових біогеоценозів, відтворення, охорони і раціонального використання мисливської фауни. Доведено, що використання конкурентних переваг у частині здійснення лісопереробної діяльності залежить від збільшення обсягів переробки лісосировини з розрахунку на 1 га площі лісу, що стане можливим за умови модернізації та реконструкції основних деревообробних засобів та введення додаткових потужностей. Встановлено, що використання конкурентних переваг лісогосподарських підприємств напряму залежить від диверсифікації джерел, форм та методів нарощення інвестиційних потоків у сферу лісового господарства, яка передбачає інституціоналізацію різноманітних форм портфельного інвестування, що дасть можливість створити умови для того, щоб лісогосподарські та лісові

активи були залучені на фінансовий ринок. Доведено, що активізація інвестиційного процесу пов'язана з узаконенням сучасних інституціональних форм взаємодії суб'єктів лісгосподарського підприємництва та іноземних партнерів, у тому числі для прискорення реалізації лісгосподарських та лісоохоронних проєктів в рамках транскордонного співробітництва.

It is proved that the most effective use of the competitive advantages of permanent forest users and other subjects of forestry and woodworking entrepreneurship is possible if the key areas of improving competitiveness are implemented, taking into account the priorities of institutional transformation of Forestry Management and the advantages and benefits caused by the decentralization of power and Local Government Reform. It is established that the key areas of increasing the competitiveness of forestry enterprises are measures aimed at improving the efficiency of forestry and forest processing activities, accelerating technical development, developing sales channels for products, increasing profitability and strengthening the financial condition, increasing the level of motivation of certain categories of personnel, improving the administration of taxes, fees and other payments, activating protection and forest protection. Studies have shown that the more effective use of competitive advantages in the forestry activities of permanent forest users should be based on the permanent increase in forest resource potential by increasing the level of forest cover, rationalizing and improving the efficiency of forestry, increasing the sustainability of forest ecosystems, ensuring the protection and protection of forest biogeocenoses, reproduction, protection and rational use of hunting fauna. It is proved that the use of competitive advantages in terms of wood processing activities depends on an increase in the volume of raw wood processing per 1 ha of forest area, which will be possible if the main woodworking facilities are modernized and reconstructed and additional capacities are introduced. It is established that the use of competitive advantages of Forestry enterprises directly depends on the diversification of sources, forms and methods of increasing investment flows in the field of Forestry, which provides for the institutionalization of various forms of portfolio investment, which will create conditions for forestry and forest assets to be attracted to the financial market. It is proved that the activation of the investment process is associated with legalizing modern institutional forms of interaction between forestry entities and foreign partners, including acceleration the implementation of forestry and forest protection projects within the framework of cross-border cooperation.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, ключові напрями, лісгосподарська діяльність, модернізація, інвестиційне забезпечення, інституціональні форми.

Key words: competitiveness, competitive advantages, key areas, forestry activities, modernization, investment support, institutional forms.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Для багатолісних регіонів лісовий сектор виступає основною структуроутворюючою ланкою господарського комплексу в цілому. Підвищення рівня його конкурентоспроможності в умовах поглиблення інституціональних трансформацій є вагомим чинником соціально-економічного піднесення регіональних утворень та об'єднаних територіальних громад. Тому в нинішніх умовах потребують обґрунтування ключові напрями підвищення конкурентоспроможності лісгосподарських підприємств багатолісного регіону з огляду на існуючий лісоресурсний потенціал та рівень розвиненості об'єктів лісгосподарської та лісоохоронної інфраструктури. Водночас реалізація перспективних напрямів підвищення конкурентоспроможності державних лісгосподарських підприємств стане можливою за наявності дієвих механізмів як сукупності форм, методів та способів господарського освоєння лісоресурсного потенціалу та залучення лісової складової національного багатства у відтворювальний процес. Передова іноземна практика показує, що дієвість механізмів ефективного використання конкурентних переваг суб'єктів лісгосподарського підприємництва залежить від наявності таких інституціональних форм лісгосподарської діяльності, які даватимуть можливість створювати необхідну для реалізації капіталомістких проєктів концентрацію фінансових ресурсів та забезпечуватимуть відповідну систему противаг для розширеного лісовідновлення та лісовідтворення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Інтернаціоналізація діяльності суб'єктів національного господарського комплексу, поглиблення процесів децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування поставили нові вимоги до вибору пріоритетів підвищення рівня конкурентоспроможності лісгосподарських підприємств, а також механізмів та інституціональних форм їх реалізації, що призвело до активізації досліджень у цій царині економіки лісгосподарського виробництва. У працях А. Грода, І. Губаревої, Л. Гута, С. Демидюка, С. Іщук, М. Кизима, Н. Попадинця, І. Смоліна, Н. Цегельник, І. Ярошенко та інших [1—9] розглядаються різноманітні підходи до вибору ключових напрямів, які вирішальною мірою в нинішніх соціально-економічних та політико-правових умовах можуть вплинути на рівень конкурентоспроможності суб'єктів лісгосподарського підприємництва. Окремі вчені як пріоритетний напрям зростання рівня конкурентоспроможності лісового сектора розглядають диверсифікацію лісового сектора через розвиток біоенергетичного сегмента, що дасть можливість на порядок знизити втрати лісосировини та підвищити рівень капіталізації лісгосподарських та деревообробних виробництв через нарощення виробництва деревних паливних ресурсів. Прикметною рисою більшості підходів до вибору напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств лісового сектора є обґрунтування необхідності удосконалення системи бюджетно-податкового та фінансово-кредитного регулювання відтворювальних пропорцій як в сировинній, так і в переробній ланці. Існують підходи, які вдало реалізують пріоритетів зростання конкурен-

Таблиця 1. Групування лісгосподарських підприємств Волинського ОУЛМГ за показником площі земель лісгосподарського призначення (понад 10 тис. га)*

Підприємство	Загальна площа станом на 01.01.2020 р., га
<i>Мала площа (від 16051 га до 28109 га)</i>	
ДП «Горохівське ЛМГ»	16 051
ДП «Поліське ЛГ»	18 298
ДП СЛАП Ратноагроліс	19 083
ДП «Шацьке УДЛГ»	20 987
ДП СЛАП Любешівагроліс	23 111
ДП «Ковельське ЛГ»	25 659
ДП «Прибузьке ЛГ»	27 749
<i>Середня площа (від 28110 га до 40167 га)</i>	
ДП «Ратнівське ЛМГ»	28 832
ДП «Турійське ЛГ»	29 180
ДП «Городоцьке ЛГ»	29 523
ДП «Колківське ЛГ»	29 546
ДП «Любешівське ЛМГ»	29 744
ДП «Ківерцівське ЛГ»	29 745
ДП «Любомльське ЛГ»	30 837
ДП «В.-Волинське ЛМГ»	33 333
ДП «Цуманське ЛГ»	33 520
ДП СЛАП К.-Каширськагроліс	36 610
ДП «Старовижівське ЛГ»	39 959
<i>Велика площа (від 40168 га до 52225 га)</i>	
ДП «К.-Каширське ЛГ»	43 770
ДП «Маневицьке ЛГ»	52 225
Всього	615054,2

Джерело: побудовано за даними Волинського ОУЛМГ.

тоспроможності лісгосподарських підприємств пов'язують з розробленням та реалізацією конкурентних стратегій, які ув'язують конкретні цілі зростання конкурентоспроможності суб'єктів лісгосподарського підприємництва з наявним ресурсним та інфраструктурним забезпеченням та дають можливість за наявності відповідних механізмів та інституціональних форм мобілізувати усі наявні резерви.

ЦІЛІ СТАТТІ

Цілями публікації є обґрунтування ключових напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності лісгосподарських підприємств багатолісного регіону і формування механізмів та застосування інституціональних форм їх реалізації в умовах поглиблення децентралізації влади та посилення економічної турбулентності у зв'язку з глобальною нестабільністю.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Одним з багатолісних регіонів України виступає Волинська область. В останні роки в даному регіоні ще більше посилюється вплив лісгосподарських підприємств на темпи соціально-економічного піднесення, зокрема на доходи сільських домогосподарств та динаміку наповнення бюджетів місцевого самоврядування. Державні лісгосподарські підприємства стали справжніми полюсами росту адміністративних районів і значною мірою визначають ефективність функціонування суміжних галузей. Це забезпечується як сприятливими природно-ресурсними передумовами розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу, так і відносно високим рівнем розвитку об'єктів лісгосподарської та лісоохоронної інфраструктури.

Державні лісгосподарські підприємства, які підпорядковані Волинському обласному управлінню лісового та мисливського господарства (ОУЛМГ), відрізняються значною асиметрією стосовно площі земель лісгосподарського призначення, які передані їм у постійне користування (табл. 1). Виокремлюється три групи державних лісгосподарських підприємств Волинської області за критерієм площі земель лісгосподарського призначення (понад 10 тис. га): 1 група — підприємства з малою площею земель лісгосподарського призначення (від 16051 до 28109 га); 2 група — підприємства з середньою площею земель лісгосподарського призначення (від 28110 до 40167 га); 3 група — підприємства з великою площею земель лісгосподарського призначення (від 40168 до 52225 га).

Державні лісгосподарські підприємства Волинської області мають сприятливі передумови для розширення площі земель лісгосподарського призначення, які перебувають у них у користуванні. Резервами для збільшення площі земель, які можуть бути переведені у категорію лісових земель, є малопродуктивні сільськогосподарські угіддя та сільськогосподарські угіддя, що піддалися самозалісненню. Досягнення прогресу в цьому напрямі залежить від налагодження співпраці з об'єднаними територіальними громадами як на статутній, так і на нестатутній основі через інституціоналізацію угод публічно-приватного партнерства.

Позитивним моментом ведення лісового господарства на підприємствах Волинського ОУЛМГ є висхідна тенденція в динаміці площ лісовідновлення. Зокрема у 2015 році всіма способами лісовідновлення відбувалося на площі 5,1 тис. га, у 2016 році — 5,2 тис. га, у 2017 році — 5,7 тис. га, у 2018 році — 6,1 тис. га, у 2019 році — 6,9 тис. га. Загалом у 2019 році відтворення лісів на землях наданих у постійне користування порівняно з 2015 роком збільшилося на 1,7 тис. га або на 35,6%. Про позитивні зрушення в системі відновлення лісів свідчить також збільшення у 2019 році порівняно з 2015 роком площі садіння і висівання лісів на 654,7 га або на 33,4%. Також

у 2019 році порівняно з 2015 роком збільшилася площа захисних лісових насаджень на 7,1 га. Найбільші площі лісовідновлення забезпечувалися за рахунок природного відновлення. У 2015 році природне відновлення здійснювалося на площі 3,1 тис. га, у 2016 році — 3,1 тис. га, у 2017 році — 3,3 тис. га, у 2018 році — 3,5 тис. га, у 2019 році — 4,2 тис. га. У 2019 році порівняно з 2015 роком природне відновлення збільшилося на 37,0%.

Якщо аналізувати обсяги заготівлі деревини в 2015—2019 роках у розрізі основних видів рубок, то чітко викрисалізовується такий тренд: обсяги заготівлі деревини від рубок головного користування поступово зменшуються, а обсяги заготівлі від рубок догляду — збільшуються. У 2015 році обсяги заготівлі деревини від рубок головного користування становили 673,4 тис. куб. м, у 2016 році — 684,2 тис. куб. м, у 2017 році — 601,1 тис. куб. м, у 2018 році — 489,1 тис. куб. м, у 2019 році — 453,5 тис. куб. м. Водночас заготівля деревини від рубок догляду у 2015 році становила 379,2 тис. куб. м, у 2016 році — 416,6 тис. куб. м, у 2017 році — 672,4 тис. куб. м, у 2018 році — 923,8 тис. куб. м, у 2019 році — 781,5 тис. куб. м. Зростання обсягів заготівлі деревини від рубок догляду є свідченням того, що створюється надійна ресурсна база для збільшення обсягів заготівлі деревини у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Загалом у 2015—2019 роках спостерігалася висхідна тенденція в динаміці заготівлі деревини від усіх видів рубок за винятком 2019 року порівняно з 2018 роком. У 2015 році обсяги заготівлі деревини від усіх видів рубок становили 1052,6 тис. куб. м, у 2016 році — 1100,8 тис. куб. м, у 2017 році — 1273,5 тис. куб. м, у 2018 році — 1412,8 тис. куб. м, у 2019 році — 1234,9 тис. куб. м. Тобто у 2019 році порівняно з 2015 роком обсяги заготівлі деревини збільшилися більш як на 182,3 тис. куб. м. Причиною нарощення обсягів заготівлі деревини у 2019 році порівняно з 2015 роком, зокрема за рахунок рубок догляду, стало впровадження сучасних методів та технологій лісозаготівель, що давало можливість зводити до мінімуму втрати лісосировини.



Рис. 1. Перелік ключових напрямів реалізації заходів підвищення конкурентоспроможності лісогосподарських підприємств Волинської області

Попри те, що це рубки догляду (освітлення, прочищення, проріджування, прохідні) відсоток ліквідної деревини в загальних обсягах виробництва деревини є надзвичайно високим, що створює сприятливі передумови для підвищення рівня прибутковості діяльності постійних лісокористувачів, які перебувають у підпорядкуванні Волинського ОУЛМГ. У 2015 році підприємствами Волинського ОУЛМГ було заготовлено 379,1 тис. куб. м ліквідної деревини, у 2016 році — 426,6 тис. куб. м, у 2017 році — 672,4 тис. куб. м, у 2018 році — 923,8 тис. куб. м, у 2019 році — 781,5 тис. куб. м. У 2019 році порівняно з 2015 роком обсяги заготівлі ліквідної деревини збільшилися на 402,3 тис. куб. м або на 106,1%. Значне зростання обсягів заготівлі ліквідної деревини свідчать про те, що загалом по Волинському ОУЛМГ сформували ресурсні передумови для збільшення обсягів виробництва продукції з високою доданою вартістю та для завоювання нових ринків.

Тобто державні лісогосподарські підприємства в цілому демонструють високий рівень результативності ведення лісового господарства, що вимагає застосування комплексу механізмів для зростання їх конкурентоспроможності. Найбільш ефективне використання конкурентних переваг постійних лісокористувачів Волинської області є можливим за умови реалізації ключових напрямів підвищення конкурентоспроможності з врахуванням пріоритетів інституціональної трансформації управління лісовим господарством та переваг і вигод, викликаних децентралізацією влади та реформою місцевого самоврядування (рис. 1).

Результативніше використання конкурентних переваг у лісогосподарській діяльності постійних лісокористувачів має базуватися на перманентному нарощенні лісоресурсного потенціалу шляхом підвищення рівня лісистості, раціоналізації і підвищення ефективності ведення лісового господарства, зростання стійкості лісових екосистем, забезпечення охорони і захисту лісових біогеоценозів, відтворення,

охорони і раціонального використання мисливської фауни.

Раціоналізація і підвищення ефективності ведення лісового господарства потребують модернізації та реконструкції матеріально-технічної бази ведення лісового господарства через придбання і оновлення парку лісогосподарської техніки і знарядь для лісорозведення, покращення якості проведення рубок формування і оздоровлення лісів та збільшення загального запасу деревини, заготовленої під час їх проведення.

Доцільно впроваджувати еколого-безпечні технології заготівлі і транспортування деревини, будувати, реконструювати і відновлювати лісові дороги. Придбання сучасної лісозаготівельної та будівельно-дорожньої техніки і розбудова мережі лісових доріг дасть змогу зменшити матеріальні та часові витрати на заготівлю та транспортування деревини, що у підсумку сприятиме збільшенню обсягів лісозаготівлі, в тому числі з 1 га площі лісових земель, та підвищить рівень рентабельності лісозаготівельної діяльності.

У нинішніх умовах господарювання та відносно низької частки стиглих та перестійних деревостанів у віковій структурі лісового фонду рівень конкурентоспроможності державних лісогосподарських підприємств напряму пов'язаний з ефективністю забезпечення розвитку рекреаційної та туристичної інфраструктури. Тобто постійні лісокористувачі на основі залучення суб'єктів підприємницької діяльності розбудовують мережу об'єктів туристично-оздоровчого спрямування, що функціонуватимуть на основі використання несировинних користностей лісу та даватимуть можливість задовольнити попит місцевих жителів та приїжджих. Такий вид діяльності державних лісогосподарських підприємств сформує надійний канал прибуткових надходжень та дасть можливість забезпечувати прийнятний рівень прибутковості і відповідно конкурентоспроможності, навіть за умови невисокої частки стиглих деревостанів у віковій структурі лісового фонду і відповідно відносно невеликої розрахункової лісосіки.

Розбудова мережі рекреаційної та туристичної інфраструктури на базі державних лісогосподарських підприємств — це створення умов для максимізації процесу комерціалізації більшості екосистемних послуг, які продукуються лісовими біогеоценозами. Введення в дію цих об'єктів водночас виступає необхідною умовою створення нових робочих місць і відповідно зростання надходжень податку на доходи фізичних осіб і єдиного соціального внеску відповідно до публічних бюджетних фондів та до позабюджетних фондів соціального спрямування. Створення об'єктів рекреаційної та туристичної інфраструктури — це водночас формування нових полюсів ділової активності у багатолісних районах і дієвий чинник структурної перебудови регіонального господарства, зокрема сільської економіки.

Важливою складовою підвищення конкурентоспроможності лісогосподарських підприємств виступає використання конкурентних переваг, пов'язаних з лісопереробною діяльністю названих суб'єктів виробничо-господарської діяльності. Значні резерви стосовно модернізації, реконструкції та технічного переоснащення виробничо-технічної бази переробних підрозділів державних лісогосподарських підприємств не використовуються починаючи з 2015 року, оскільки введення мораторію на вивіз необробленої деревини позбавило постійних лісокористувачів надходжень валютної виручки і значно звузило їх інвестиційні можливості.

Модернізація та реконструкція виробничо-технічної бази лісопереробки необхідна для зниження рівня матеріальних та енергетичних витрат, що виступає вагомим чинником отримання цінової конкурентної переваги на міжнародному та національному цільових ринках. Зниження величини операційних витрат продукції лісопереробки та отримання конкурентних цінових переваг дасть змогу збільшити виручку від реалізації та відповідно прибуткові надходження, а це в підсумку сприятиме зростанню рентабельності лісопереробки загалом.

Тенденції розвитку останніх років підтверджують необхідність прискорення темпів технічного розвитку державних лісогосподарських комплексів, щоб знизити рівень матеріаломісткості продукції, забезпечити економію лісосировини на всіх фазах переробки деревини, покращити техніко-експлуатаційні характеристики готової продукції. Технічний розвиток державних лісогосподарських підприємств має бути зорієнтований на впровадження продуктивних та процесних інновацій як у лісогосподарський, так і переробний сегмент державних лісогосподарських підприємств.

Запорукою забезпечення прискорених темпів технічного розвитку державних лісогосподарських підприємств є зростання капітальних вкладень та диверсифікація джерел інвестиційного забезпечення модернізації, реконструкції та технічного переоснащення основних лісогосподарських засобів і основного капіталу переробних підрозділів. Індикаторами реального збільшення обсягів інвестування модернізації виробничо-технічної бази лісовідновлення та переробки деревини мають стати: збільшення капітальних інвестицій на 1 га площі земель лісового фонду, збільшення коефіцієнту відношення капітальних інвестицій до амортизації, збільшення коефіцієнту віддачі капітальних інвестицій.

Необхідно сформувати інституціональні передумови для диверсифікації джерел, методів та форм інвестування лісогосподарських та деревообробних проєктів, а також проєктів розбудови рекреаційної та туристичної інфраструктури. Такі передумови створяться за умови внесення змін у законодавчі та нормативно-правові акти, які регулюють регуляторний вплив держави на володіння, користування та розпоряджання лісогосподарськими та лісовиробничими активами, а також розширюють права та повноваження регіональних органів управління лісовим господарством і менеджмен-

ту постійних лісокористувачів, зокрема в частині залучення приватних інвестицій та іноземного капіталу.

Актуальності в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності лісогосподарських підприємств є проблема розбудови каналів просування товарів, робіт та послуг лісового господарства та продукції лісопереробки на цільові ринки. Тобто формування системи організації збуту продукції сьогодні виступає важливою складовою підвищення конкурентоспроможності державних лісогосподарських підприємств. Найбільш ефективним слід вважати створення спеціалізованих структур щодо просування лісопродукції на закордонний, національний, регіональний ринки на регіональному рівні, що дасть можливість координувати діяльність державних лісогосподарських підприємств. Одним з пріоритетів побудови сучасної системи просування лісопродукції на цільові ринки є збільшення виручки від реалізації на 1 га площі земель лісового фонду, збільшення виручки від реалізації на 1 грн витрат на збут, підвищення рентабельності продажу. Досягнення зростання перерахованих показників водночас потребує збільшення ціни знеособленого куб. м реалізованої деревини.

Важливою складовою системи забезпечення підвищення рівня конкурентоспроможності державних лісогосподарських підприємств виступає зростання прибутковості та зміцнення фінансового стану, що дасть можливість збільшити внутрішні джерела інвестування і зменшити рівень спрацювання основних засобів і більше того впровадити принципово нові методи та технології лісовідновлення, лісовідтворення, лісозаготівель, транспортування та переробки деревини, утилізації деревних відходів.

Сьогодні є всі передумови для зростання рівня оплати праці працівників державних лісогосподарських підприємств, виходячи з високого рівня інвестиційної привабливості реалізації лісогосподарських, лісоохоронних та деревообробних проєктів. Використання персоналу стане дієвим фактором підвищення конкурентоспроможності державних лісогосподарських підприємств за умови, коли буде забезпечено збільшення фонду оплати праці на 1 га площі земель лісового фонду, збільшення середньомісячної заробітної плати штатних працівників, збільшення рівня відпрацьованих годин в загальному фонді робочого часу, збільшення чистого доходу від реалізації на 1 штатного працівника.

Однією з основних причин зниження рівня окремих показників ефективності використання ресурсно-виробничого потенціалу лісогосподарських підприємств виступає надмірне податкове навантаження, яке "вимиває" внутрішні джерела інвестиційного забезпечення проєктів модернізації та реконструкції основного капіталу і суб'єкти господарювання не мають можливості знизити рівень спрацювання основних засобів. Сьогодні рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів є ефективним фіскальним інструментом перерозподілу доходів, які утворюються внаслідок дії природних чинників і уречевлених затрат держави, здійснених у минулі десятиліття.

Серед цілей підвищення конкурентоспроможності державних лісогосподарських підприємств необхідно виокремити показники: збільшення рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів на 1 куб. м заготовленої деревини від рубок головного користування, збільшення сплати податків і обов'язкових платежів на 1 га лісових земель, збільшення сплати ЄСВ на 1 працівника, збільшення сплати податків і обов'язкових платежів на 1 грн чистого доходу від реалізації. Водночас застосовуючи новачі в частині оподаткування діяльності постійних лісокористувачів необхідно уникнути прецедентів минулих років, коли були намагання встановити необґрунтовано високі ставки земельного податку за користування землями лісового фонду, що могло призвести до банкрутства суб'єктів лісогосподарського підприємництва.

Значною мірою досягнення проривних результатів у напрямі інтеграції лісогосподарської, лісоохоронної та деревообробної діяльності стане можливим через інституціоналізацію сучасних форм ведення лісогосподарського бізнесу, що дадуть можливість на статутній та нестатутній основі об'єднати діяльність лісогосподарських підприємств та виробництв, які реалізують проекти переробки деревини, а також залучити до реалізації екологічних проєктів спеціалізовані організації лісоохоронного спрямування. Виходячи з глобального тренду — інтернаціоналізації процесів ведення лісового господарства, — доцільним є також створення інтернаціональних об'єднань вітчизняних суб'єктів лісогосподарської та лісоохоронної діяльності з міжнародними організаціями лісівничого спрямування, а також органами регуляторного впливу на розвиток лісового господарства країн, де реформа управління лісовим господарством дала очікуваний еколого-економічний ефект і створила необхідні умови для розвитку суб'єктів лісогосподарського підприємництва на основі невиснажливого лісокористування та самоокупності.

У структурі відомства центральної виконавчої влади, яке реалізує державну політику розвитку лісового господарства, доцільно створити консультативну службу для забезпечення трансферу технологій у систему вирощування садивного матеріалу, здійснення рубок, пов'язаних з веденням лісового господарства, і рубок головного користування, транспортування деревини та утилізації відходів лісосічного виробництва, деревообробки та лісопилення.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Реалізація перерахованих ключових напрямів підвищення конкурентоспроможності лісогосподарських підприємств стане можливою за умови удосконалення інституціонального середовища ведення лісового господарства та використання деревини у відтворювальному процесі, а також її експорту та імпорту, в тому числі і через запровадження нових інституціональних форм ведення лісогосподарського бізнесу. Поглиблення інституціональної трансформації системи управління лісовим господарством та прискорення процесів децентралізації вимагають оновлення законодавчої бази та ряду підзаконних актів, які регламентують відносини власності стосовно володіння, користування та розпорядження лісовими та лісогосподарськими активами, модернізують централізовану систему адміністрування лісогосподарського виробництва, створюють інституціональне підґрунтя для вертикальної та горизонтальної інтеграції суб'єктів лісогосподарського та деревообробного підприємництва, розширюють перелік форм та методів інвестиційного забезпечення постійних лісокористувачів у частині реалізації лісогосподарських, лісоохоронних, енергетичних та рекреаційних проєктів, регулюють експортно-імпортні операції, пов'язані з деревною масою. Це дасть можливість сформувати сучасні дієві механізми використання ендегенних резервів вітчизняних лісогосподарських підприємств, зокрема в частині ефективнішого залучення у господарський обіг несировинних користностей лісу та недеревної сировини, що у підсумку сприятиме забезпеченню нової якості розвитку цієї групи суб'єктів лісогосподарського підприємництва.

Література:

1. Грод А.М. Формування конкурентоспроможних підприємницьких структур в умовах меблевого виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: 08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Тернопіль, 2013. 22 с.
2. Губарева І.О., Ярошенко І.В. Оцінка конкурентоспроможності обробної промисловості лісопромисло-

вого комплексу України та країн ЄС. Проблеми економіки. 2020. № 1. С. 13—19.

3. Гут А.В. Передумови обґрунтування доцільності формування кластерних утворень (на прикладі деревообробної, паперової та поліграфічної промисловості Карпатського економічного району). Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2017. Вип. 4. С. 168—182.

4. Демидюк С.М. Проблемні питання еколого-економічного регулювання регіональних ринків лісопродукції. Економіст. 2011. № 2. С. 40—42.

5. Ішук С.О., Созанський Л.Й. Ресурсне забезпечення деревообробних виробництв України: міждержавні і міжрегіональні порівняння. Регіональна економіка. 2019. № 3 (93). С. 145—154.

6. Кизим М., Ярошенко І. Інструменти лісової політики України. Проблеми економіки. 2018. № 2 (36). С. 66—70.

7. Попадинець Н.М. Внутрішній ринок продукції лісової промисловості України: проблеми та напрями розвитку: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2014. 182 с.

8. Смолін І.В. Конкурентоспроможність підприємства: об'єкти, критерії, показники оцінювання. Конкурентоспроможність національної економіки: матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції, 5—6 жовтня 2017 р. К., 2017. С. 170—175.

9. Цегельник Н.І. Економічний стан лісової галузі в Україні та його вплив на сталий розвиток лісогосподарських підприємств. Агросвіт. 2021. № 13—14. С. 29—34.

References:

1. Hrod, A.M. (2013), "Formation of competitive business structures in terms of furniture production", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Ternopil, Ukraine.
2. Hubarieva, I.O. and Yaroshenko, I.V. (2020), "Assessment of the competitiveness of the manufacturing industry of the timber industry of Ukraine and the EU", Problemy ekonomiky, vol. 1, pp. 13—19.
3. Hut, L.V. (2017), "Prerequisites for substantiating the feasibility of forming clusters (on the example of wood-working, paper and printing industry of the Carpathian economic region)", Visnyk Chernivets'koho torhovel'no-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky, vol. 4, pp. 168—182.
4. Demydiuk, S.M. (2011), "Problematic issues of ecological and economic regulation of regional markets of forest products", Ekonomist, vol. 2, pp. 40—42.
5. Ischuk, S.O. and Sozans'kyj, L.J. (2019), "Resource provision of woodworking industries of Ukraine: interstate and interregional comparisons", Rehional'na ekonomika, vol. 3 (93), pp. 145—154.
6. Kyzym, M. and Yaroshenko, I. (2018), "Instruments of forest policy of Ukraine", Problemy ekonomiky, vol. 2 (36), pp. 66—70.
7. Popadynets', N.M. (2014), Vnutrishnij rynek produktiv lisovoi promyslovosti Ukrainy : problemy ta napriamy rozvytku [Domestic market of forest industry products of Ukraine: problems and directions of development], IRD NAN Ukrainy, Lviv, Ukraine.
8. Smolin, I.V. (2017), "Competitiveness of the enterprise: objects, criteria, evaluation indicators", Konkurentospromozhnist' natsional'noi ekonomiky: Materialy KhVII Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii [Competitiveness of the National Economy: Proceedings of the XVII International Scientific and Practical Conference], Kyiv, Ukraine, 5-6 October, pp. 170—175.
9. Tsehel'nyk, N.I. (2021), "Economic condition of the forest industry in Ukraine and its impact on sustainable development of forestry enterprises", Ahrosvit, vol. 13—14, pp. 29—34.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2021 р.

УДК 338.242:35.07

*А. Р. Дунська,**д. е. н., доцент, професор кафедри менеджменту, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"*
ORCID ID: 0000-0002-8623-4507*О. А. Бондаренко,**здобувач освітнього ступеня "магістр", спеціальність "Менеджмент і бізнес-адміністрування", Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"*
ORCID ID: 0000-0003-4001-8742

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.23

УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

*A. Dunska,**Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Management, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"**O. Bondarenko,**Master degree in Field of Science of "Management and business-administration", National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*

MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

У статті окреслено передумови управління сталим розвитком підприємств оборонно-промислового комплексу та досліджено проблеми та напрями трансформації системи управління Державного підприємства "Укроборонсервіс". Визначено, що формування підходів до управління сталим розвитком потребує дослідження специфіки управління оборонними підприємствами. З огляду на це проаналізовано діяльність ДП "Укроборонсервіс", визначено та досліджено основні напрямки діяльності підприємства. На основі аналізу внутрішньої звітності підприємства у контексті забезпеченні стійкого розвитку зроблено висновок щодо відсутності передових практик на досліджуваному підприємстві у економічному, екологічному та соціальному аспектах стійкості. Проаналізовано динаміку розвитку підприємств та визначено основні проблеми здійснення управлінської діяльності ДП "Укроборонсервіс" у забезпеченні стійкості. Для вирішення окреслених проблем запропоновано низку заходів, спрямованих на розв'язання управління підприємством на засадах сталого розвитку. Конкретизовано цілі діяльності підприємства на стратегічну перспективу.

The article outlines the prerequisites for the management of sustainable development of enterprises of the defense-industrial complex and explores the problems and directions of transformation of the management system of the State Enterprise "Ukroboronservice". It is determined that the formation of approaches to sustainable development management requires a study of the specifics of management of defense enterprises. In view of this, the activity of Ukroboronservice was analyzed, the main directions of the enterprise's activity were determined and researched. Based on the analysis of the internal reporting of the enterprise in the context of sustainable development, a conclusion was made about the lack of best practices in the studied enterprise in the economic, environmental and social aspects of sustainability. The dynamics of enterprise development is analyzed and the main problems of management activity of SE "Ukroboronservice" in ensuring sustainability are determined. The set of problems was divided into three main areas: economic, social and environmental components. The most important economic problems include the low level of competitiveness of the enterprise, including in foreign markets, legal restrictions on management decisions, in particular on issues of investment in enterprise development, lack of effective marketing policy and more. Environmental problems include issues

of low energy efficiency, lack of monitoring of environmental performance of the enterprise. The most important social problems of the enterprise include the outdated system of employee motivation and the shortage of highly qualified personnel in the profile of the enterprise. To solve the outlined problems, a number of measures aimed at developing enterprise management on the basis of sustainable development are proposed. The goals of the enterprise for the strategic perspective are specified: expansion of export of military and dual-use products among special exporters of Ukraine, expansion of foreign markets, development, production of new models of armaments and modern versions of product modernization, development and implementation of investment projects together with scientific institutions., environmental friendliness of production.

*Ключові слова: оборонно-промисловий комплекс, підприємство, сталий розвиток, управління, безпека.
Key words: defense-industrial complex, enterprise, sustainable development, management, security.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Оборонно-промисловий комплекс (ОПК) є визначальним елементом не лише системи національної безпеки, а й вагомим складовим елементом економіки будь-якої країни.

В Україні до системи обороно-промислового комплексу відноситься велика кількість підприємств, що здійснюють розробку, виробництво і обслуговування військової техніки, науково-дослідні та випробувальні організації, а також спецпідприємства, до сфери діяльності яких відносять у тому числі і здійснення експорту військової техніки та озброєння.

Втім, наявну в Україні розгалужену систему військово-промислових підприємств і відомств не можна вважати ефективною та конкурентоспроможною у масштабі світового економічного простору. Рівень конкурентоспроможності будь-якої економічної системи оцінюється не лише її наявними конкурентними перевагами, а також здатністю швидко і ефективно реагувати на виклики зовнішнього середовища. Якщо за певними напрямками функціонування в ОПК України існують об'єктивні конкурентні переваги, то швидкість адаптації до змін зовнішнього середовища підприємств та відомств оборонної сфери залишається незадовільною.

З огляду на окреслені вище проблеми питання щодо необхідності реформування оборонно-промислового комплексу України піднімаються протягом останніх років досить часто та висвітлюються у аналітичних та нормативно-правових документах державних установ різних рівнів. Однак змістовна частина зазначених документів більшою мірою торкається пропозиції щодо розвитку того чи іншого напрямку дослідження або виробництва військової техніки або можливостей розвитку експортного потенціалу галузі. При цьому залишається поза увагою необхідність розбудови ефективної систем управління оборонно-промисловим комплексом загалом та кожного окремого підприємства та відомства, оскільки за відсутності дієвих управлінських механізмів, за відсутності чітко формалізованих цілей та завдань не можливо забезпечити результативне реформування ОПК та більш того підвищити рівень його конкурентоспроможності на світовому рівні.

У цьому контексті варто зауважити, що трансформація підходів та механізмів управління має будуватися з урахуванням впливу підприємств на навколишнє середовище, що неминує потребує зміни пріоритетів економічного розвитку і розбудови управління економічних систем на принципах сталого розвитку, які передбачають урахування економічних, соціальних і екологічних складових системи управління на всіх рівнях.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика сталого розвитку не є новою в економічній науці і досліджувалась у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Сталий розвиток (sustainable development) як наукова концепція починає свою історію ще з 1970—1980 років і передумовами для формування і подальшого розвитку цієї концепції стало розуміння світовою спільнотою проблем розвитку суспільства за умов обмеженості природних ресурсів та погіршення екологічної обстановки. У 1987 р. у доповіді комісії ООН з навколишнього середовища та розвитку "Наше спільне майбутнє" вперше була сформульована назва концепції сталого розвитку і визначено її як розвиток, при якому поточна діяльність та задоволення потреб сучасного суспільства не завдає шкоди наступним поколінням, а знаходить баланс між ними [1]. Наразі під "сталим розвитком" розуміють економічне зростання, яке не завдає шкоди навколишньому середовищу, та сприяє вирішенню соціальних проблем, знаходячи баланс між економічним, екологічним та соціальним розвитком [2].

Однак переважна більшість досліджень у сфері сталого розвитку розглядають питання реалізації цієї концепції на макrorівні, для великих економічних систем і лише невелике коло дослідників опікуються питаннями застосування принципів сталого розвитку на рівні окремого підприємства, що потребує також урахування специфіки діяльності підприємства, впливу галузевої кон'юнктури тощо.

Серед найбільш значимих, на наш погляд, робіт в окресленому напрямку варто відзначити наукові праці Г. Дейлі [3], Ден. і Дон. Медоуз [4], М. Згуровського [5], В. Гейця [6], М. Хвесика [7], А. Мельника [8], В. Боголюбова [9], Н. Васюткіної [10], С. Пакуліна [11] тощо.

Втім, у наукових публікаціях здебільшого висвітлені загальнонаукові, методологічні та методико-прикладні аспекти сталого розвитку як наукової концепції і поза увагою дослідників залишилися питання управління сталим розвитком на підприємствах оборонно-промислового комплексу, що потребує вузькопрофільних досліджень діяльності оборонних підприємств, визначення специфіки їх функціонування та формування напрямів удосконалення систем управління.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення проблем та перспектив управління сталим розвитком на підприємствах оборонно-промислового комплексу з урахуванням специфіки підприємств зазначеної галузі, визначення напрямів

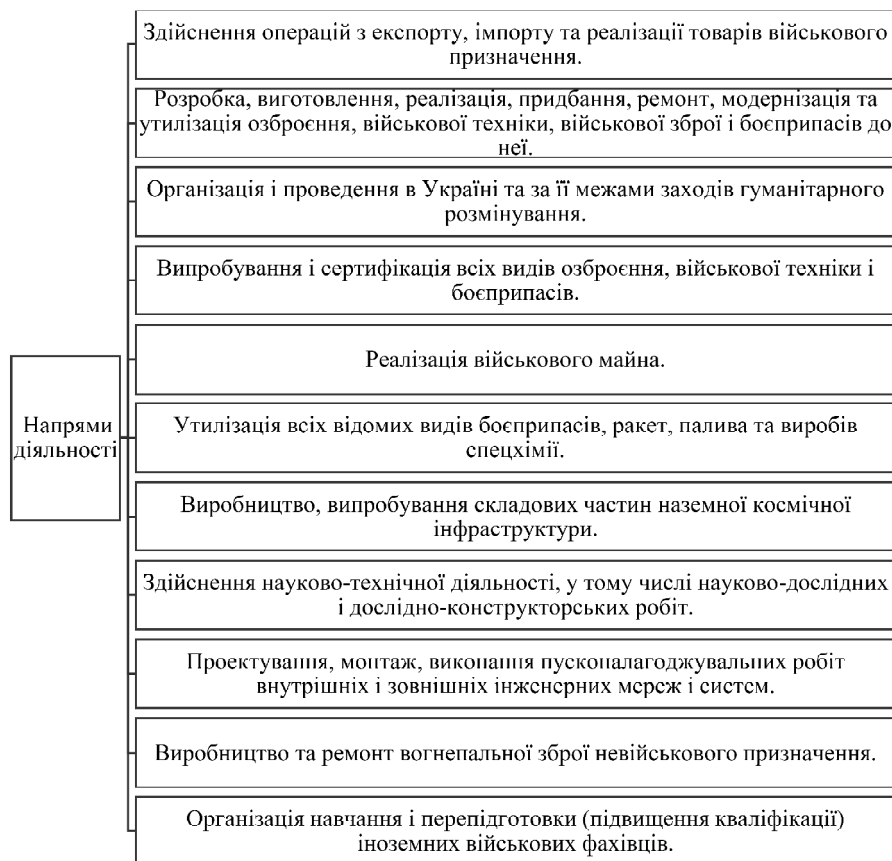


Рис. 1. Основні напрями діяльності ДП "Укроборонсервіс"

Джерело: складено на основі [12].

трансформації підходів до управління для забезпечення досягнення цілей сталого розвитку як на рівні окремого підприємства, так і на рівні держави загалом з огляду на тісну взаємозалежність оборонних підприємств від настанов, стратегій, рішень на державному рівні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження питань управління сталим розвитком передусім потребує визначення специфіки управління оборонними підприємствами. Для вивчення специфіки систем управління підприємствами в сфері ОПК зосередимо свою увагу на аналізі функціонування Дочірнього підприємства "Укроборонсервіс" (далі ДП), яке є державним підприємством і представляє собою дочірнє підприємство Державної компанії "Укрспецекспорт", основним напрямом діяльності якого є реалізація державних інтересів України у сфері експорту та імпорту продукції і послуг військово-технічного та спеціально-го призначення.

За роки свого існування підприємство встановило ділові контакти з державними та недержавними організаціями і фірмами понад 30 країн світу і завоювало репутацію надійного ділового партнера. Високий професійний потенціал підприємства дозволяє укладати і реалізовувати контракти різної складності і тематики у встановлені терміни і з високим рівнем якості [12].

ДП "Укроборонсервіс" розробляє ефективні програми модернізації озброєння та техніки, виготовлених у колишньому СРСР, за участю підприємств Міністерства оборони України з підвищенням їх ефективності до рівня сучасних зразків. Висококваліфікований персонал, унікальне обладнання, багатий досвід у виконанні різних видів ремонту озброєння і військової техніки дозволяють ДП "Укроборонсервіс" вести плідну та взаємовигідну співпрацю з багатьма країнами світу. Крім традиційних форм і методів військово-технічного співро-

бітництва, фахівці ДП "Укроборонсервіс" здатні зробити оцінку технічного стану озброєння і техніки, а також виконати їх ремонт і модернізацію з певних тем, як у стаціонарних майстернях, так і в місцях базування. Використовуючи добре налагоджену мережу військових і спеціальних навчальних закладів України, ДП "Укроборонсервіс" пропонує навчання та перепідготовку (підвищення кваліфікації) іноземних військових фахівців в інтересах всіх видів і родів військ за бажанням замовника. Військово-навчальні заклади України мають сучасну навчально-матеріальну базу, висококваліфікований професорсько-викладацький склад і багаторічний досвід підготовки військових фахівців для всіх видів і родів військ [12].

Для забезпечення стійкого розвитку ДП "Укроборонсервіс" реалізовує політику та стратегію сталості, що включає економічні, екологічні та соціальні аспекти.

Аналіз внутрішньої звітності підприємства у контексті забезпечення стійкого розвитку та управління стійким розвитком надає можливість зробити висновок про відсутність передових практик ДП "Укроборонсервіс" у економічному, екологічному та соціальному аспектах стійкості. Відтак на підприємстві діє застаріла система мотивації, що включає стандартні премії, надбавки та законодавчо визначені соціальні гарантії працівників. Екологічна складова стійкості не містить моніторингу показників впливу на екологію, відповідно передовій практиці, поширеній у приватному секторі.

Серед основних управлінських проблем ДП "Укроборонсервіс" — підпорядкування концерну "Укроборонпром" як квазі-міністерству без повноважень управління та реформування, регулювання підприємства окремими законодавчими актами, що зумовило відставання ДП "Укроборонсервіс" порівняно з іншими державними підприємствами (наприклад, Укрпошта, Укрзалізниця, Нафтогаз) [13].

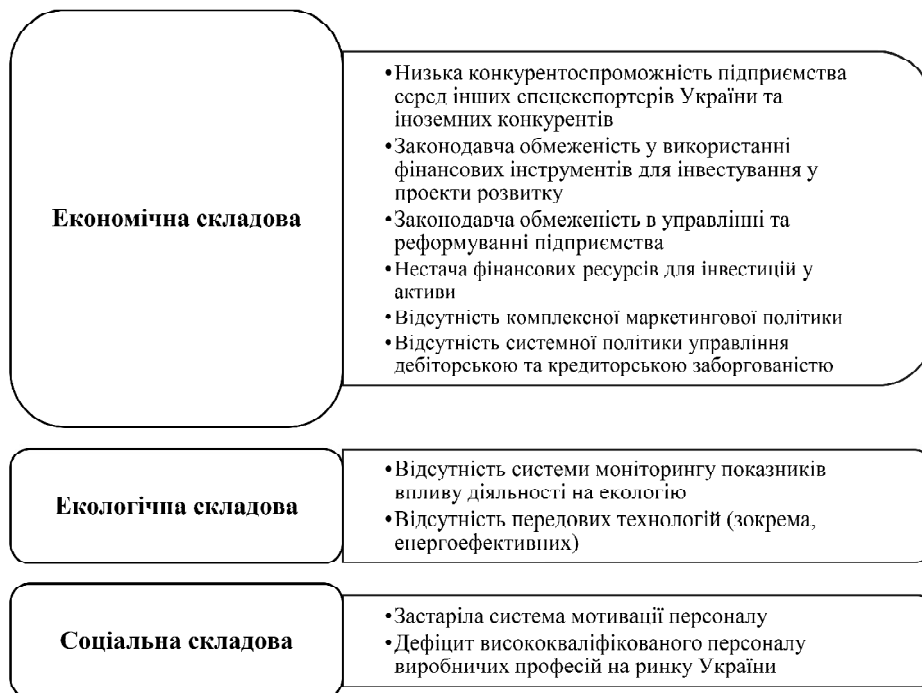


Рис. 2. Основні проблеми здійснення управлінської діяльності ДП "Укроборонсервіс" у забезпеченні стійкості

Джерело: складено авторами на основі аналізу діяльності підприємства.

Результати аналізу динаміки розвитку ДП "Укроборонсервіс", а також його фінансового стану та рівня зносу основних виробничих фондів свідчать про недостатню ефективність здійснюваного державою управління та необхідність зміни орієнтирів розвитку ДП "Укроборонсервіс" шляхом впровадження вертикально-інтегрованих виробничих структур, здійснення незалежного контролю за діяльністю державних підприємств та перегляду частки державного сектору.

Так, за роки незалежності в Україні фактично не змінилась філософія функціонування ДП "Укроборонсервіс", орієнтована на державну підтримку та отримання державних замовлень. Крім того, в умовах інтенсивного розвитку приватного сектору оборонної промисловості, про що свідчить збільшення частки приватних підприємств під час виконання державного оборонного замовлення, яка за результатами останніх років перевищує 50 %, критичного недофінансування та інвестування у розвиток виробничих потужностей ДП "Укроборонсервіс" виключно за залишковим принципом, особливо гостро стоїть питання досягнення якісно нового стану, адаптованого до умов сьогодення та посилення конкуренції через технологічний прогрес [14].

Як свідчать статистичні дані в Україні зростає кількість діючих підприємств за видом економічної діяльності за КВЕД-2010 48.18 — діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами у розрізі регіонів за 2014—2019 роки, тому актуалізується проблематика забезпечення конкурентоспроможності ДП "Укроборонсервіс". Крім цього, аналіз динаміки обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств видом економічної діяльності за КВЕД-2010 48.18 за 2014—2019 роки) вказують на скорочення частки ринку підприємства з 47% у 2016 році до 9% у 2019 році (17% у 2017 році та 13% у 2018 році) [15].

Стратегія стійкого розвитку ДП "Укроборонсервісу" повинна включати такі стратегічні цілі:

1. Вихід на передові позиції щодо експорту продукції військового та подвійного використання серед спецекспортерів України.

2. Розробка, виготовлення нових зразків озброєнь та сучасних версій модернізації продукції для підтрим-

ки та підвищення рівня конкурентоспроможності, подолання конкуренції.

3. Розширення ринку збуту в регіонах південно-східної Азії, Африки та Близького Сходу.

4. Створення сучасної бази для навчання фахівців різних військових профілів та напрямів, співпраця з науковими інституціями з метою впровадження програм стажування майбутніх фахівців, зокрема для здійснення науково-дослідної діяльності.

5. Відкриття та впровадження інвестиційних проектів спільно з науковими інституціями зокрема в контексті енергоефективності, екологічності виробництва.

Для того щоб ДП "Укроборонсервіс" забезпечив реалізацію поставлених цілей, підприємство повинно мати відповідний науково-технічний рівень у питаннях технології та організації екологічно чистого виробництва, розвитку стратегічної інфраструктури, забезпечення конкурентоспроможності цивільної продукції. На жаль, ДП "Укроборонсервіс" за останні двадцять років приведено у жахливий стан та для виконання зазначеної місії потрібно здійснити кардинальні перетворення технічного потенціалу (масштабний реінжиніринг).

У другому десятилітті XXI ст. загострилося військово-протистояння та у світі швидкими темпами почали формуватися та реалізовуватися стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку ОПК держав з виробництва принципово нових систем озброєння, військової та спеціальної техніки (ОВСТ). Виникла потреба у розробленні лазерного, гіперзвукового, роботизованого та іншого озброєння з використанням штучного інтелекту, що суттєво змінює вимоги до виробничих систем. Компанії ОПК стали високо диверсифікованими як з розробок і виготовлення продукції військового та подвійного використання, так і цивільного призначення. Тобто у країні існує промислове ядро для відродження індустріальної держави.

У концепції Державної цільової програми реформування та розвитку ОПК на період до 2020 року було зазначено, що найбільш оптимальним варіантом розвитку ОПК є "забезпечення технологічного розвитку оборонно-промислового комплексу за рахунок інвестиційно-

інноваційної діяльності" [16]. Цим документом визнана необхідність забезпечення лідерства ОПК серед галузей промисловості, технологічне оновлення основних фондів, "...реструктуризація, реорганізація і корпоратизація підприємств ОПК та удосконалення системи управління таким комплексом". Передбачено також інші заходи, які дадуть змогу розширити внутрішній та зовнішній ринок продукції військового призначення та подвійного використання. Перевагами такого варіанта є: забезпечення технологічного розвитку підприємств ОПК за рахунок інвестиційно-інноваційної діяльності, у тому числі застосування офсетних схем та трансферу технологій, закупівля за кордоном ліцензій на виробництво окремих виробів; впровадження механізмів державно-приватного партнерства; збільшення частки приватних та іноземних фінансових ресурсів у реалізації проєктів ОПК; зменшення навантаження на державний бюджет.

У документі стратегічного планування щодо забезпечення безпеки і оборони України протягом 2014—2019 років сформульовано пріоритетні напрями інвестиційно-інноваційного розвитку ОПК [17]. Останні роки значну увагу приділено ресурсній підтримці профільних науково-дослідних установ, які мали багаторічний досвід створення ОВСТ, модернізації виробництв кінцевої оборонної продукції та збільшенню можливостей ремонтних підприємств. У червні 2018 року набув чинності Закон України "Про національну безпеку України" [18], який, серед іншого, запроваджує: сучасну систему довгострокового (понад п'ять років), середньострокового (до п'яти років) та короткострокового (до трьох років) планування у сфері державної військово-промислової політики; проведення огляду оборонно-промислового комплексу, а також перелік нових документів, пов'язаних з функціонуванням та плануванням розвитку ОПК. Слід враховувати, що, згідно із зазначеним Законом, формування та реалізація Стратегії розвитку ОПК України здійснюється на основі національного економічного, науково-технологічного і інтелектуального потенціалу з використанням механізмів державно-приватного партнерства, а також із залученням міжнародної консультативної, фінансової, матеріально-технічної допомоги в рамках військово-технічного співробітництва (ВТС) та міжнародної виробничої кооперації з виробництва товарів військового призначення (ТВП) і товарів подвійного використання (ТПВ). Відтак варто відмітити, що у 2020 році ДП "Укроборонсервіс" та проєктна компанія катарського портового оператора QTerminals W.L.L. — ТОВ "Кютерміналз Ольвія" підписали Меморандум про взаєморозуміння та співробітництво для посилення співпраці задля належного виконання концесійного договору та подальшої ефективної та прибуткової діяльності порту. "Спеціалізований морський порт "Ольвія" — другий концесійний проєкт, у рамках якого залучено до роботи провідного світового оператора — катарську компанію QTerminals, що управляє найбільшим торговим портом Катару — Хамад вартістю понад 7 млрд доларів. Меморандум врегульовує питання, пов'язані зі спільним користуванням інфраструктурними об'єктами, та допоможе сторонам об'єднати зусилля для розвитку стратегічної інфраструктури довкола порту. У межах державно-приватного партнерства ТОВ "Кютерміналз Ольвія" та ДП "Укроборонсервіс" разом докладають зусиль для здійснення робіт з реконструкції та днопоглиблення, збільшення пропускної спроможності під'їзних автошляхів та залізниці, що ведуть до порту [19].

У Концепції розвитку сектору безпеки і оборони України також передбачено розробку та затвердження Стратегії розвитку оборонно-промислового комплексу України [14] як документа державної політики України та довгострокового стратегічного планування у сфері національної безпеки і оборони. Така Стратегія на період до 2028 року була затверджена постановою

КМУ. Також у Стратегії національної безпеки України зафіксовано, що "ключовою умовою нової якості економічного зростання є забезпечення економічної безпеки шляхом" розвитку оборонно-промислового комплексу як потужного високотехнологічного сектору економіки, здатного відігравати ключову роль у її прискореній інноваційній модернізації.

При формуванні стратегії стійкого розвитку ДП "Укроборонсервіс" слід пам'ятати основні помилки, що зумовили негативний результат усіх спроб реформування вітчизняного ОПК за роки незалежності України:

- українські оборонні підприємства, як колишня складова Військово-промислового комплексу СРСР, незважаючи на істотну зміну номенклатури продукції, що випускається, пов'язану з відмовою від стратегічних видів озброєння, нібито продовжують мати значний науково-технічний та виробничий потенціал, який без особливих зусиль і витрат може бути реалізований в інших областях оборонно-промислової діяльності;

- дослідницький і виробничий цикли в ОПК за своєю природою і організацією нібито аналогічні відповідним циклам у будь-якій іншій сфері або галузі промисловості та нічим від них не відрізняються, отже, оборонна промисловість у ринкових умовах може будуватися за тими самими принципами і управлятися тими самими методами, що і будь-яка інша промисловість;

- кожне оборонне підприємство нібито здатне самостійно розв'язати проблему адаптації до ринкових умов господарювання без ринкової модернізації усієї оборонної промисловості.

Завдяки корпоратизації та входження ДП "Укроборонсервіс" до субхолдінгів у 2021 році підприємство має потенціал суттєвого збільшення обсягів постачання продукції на зовнішні ринки. Так, ухвалений законопроєкт № 3822 передбачає корпоратизацію та запровадження сучасних ефективних стандартів управління на підприємствах концерну ДП "Укроборонсервіс" завдяки укладенню зовнішньоекономічних контрактів на понад 1 млрд дол. забезпечить ріст експорту. Прогнозоване зростання попиту на продукцію ДП "Укроборонсервіс" (зокрема, у Азійсько-Тихоокеанському регіоні, Північній Африці, Близькому Сході) забезпечить стабільне збільшення ріст виручки. Додатковим фактором росту стане закріплення на ринках Латинської Америки, Центральній Африці, країн Азії та Європи.

Збільшення обсягів експорту ДП "Укроборонсервіс" відбудеться зокрема завдяки таким перспективним напрямкам розвитку, як модернізація обладнання. Враховуючи вимоги ринку та політичну ситуацію у світі, ДП "Укроборонсервіс" власними силами розпочало розробку та іспити новітніх видів військової техніки, озброєння, боєприпасів, власної елементної бази, в тому числі:

- НВЧ приладів (твердотілий аналог НВЧ генератора КГ-3, твердотілий НВЧ підсилювач КУ-144УА, тощо).

- Елементної бази комплектуючих для зенітних ракетних комплексів С-300ПС(ПТ), що розробляється на ДП "Укроборонсервіс", сигналізатори температури, мікро збірка та генератор шуму та інші елементи.

- Технології модернізації комплексу тощо.

- Розвиток співпраці з вітчизняними та міжнародними організаціями за проєктами гуманітарного розмінування та утилізації боєприпасів, продовження роботи щодо укладення контрактів стосовно постачання військового майна, комплекс переговорів з укладання нових договорів з Міністерством оборони, уповноваженими країн Європи, Азії, Африки, Близького Сходу.

ДП "Укроборонсервіс" таким чином забезпечить збільшення податків, надходження коштів на розвиток виробництва, збереження і створення робочих місць. Завдяки реформі вітчизняного ОПК і створенню галузевих холдінгів з підприємств "Укроборонпрому" експортна діяльність підприємства буде розширюватися.

ДП "Укроборонсервіс" зможе залучати прямі іноземні інвестиції, реалізовувати спільні проєкти та програми із закордонними компаніями, розпочати трансфер інновацій. Зростуть якість і технологічність продукції, з'являться нові зразки товарів, підвищиться рівень конкурентоспроможності та попиту на зовнішніх ринках. Наслідком реформ в управлінні ДП "Укроборонсервіс" стануть нові робочі місця та збільшення надходжень до держбюджету. Саме реформа державного оборонного сектору, яка має відбутися після ухвалення в другому читанні законопроєкту № 3822, дасть ці можливості.

ВИСНОВКИ

Стратегія реформування ОПК України, представлена Держконцерном "Укроборонпром", передбачає чіткі послідовні кроки реформування ДП "Укроборонсервіс": корпоратизацію, аудит, кластеризацію, захист технологій і запуск платформи розвитку інновацій. В рамках стратегії буде створено 5 кластерів з можливістю залучення приватних компаній. Кластери будуть структуровані за видами озброєння і військової техніки: авіаційна; бронетанкова; суднобудування і морська техніка; радіолокація, радіозв'язок, РЕБ; високоточна зброя і боєприпаси.

Слід відмітити, що відмінною рисою кластерних утворень є здатність ефективно використовувати внутрішні ресурси, що визначає їх роль як територіальних центрів економічного розвитку. Ця роль забезпечується завдяки формуванню кращих умов для ДП "Укроборонсервіс":

- накопичення і рух потоків інформації (науково-технічної, маркетингової тощо) всередині кластера, що дозволяє учасникам його швидше реагувати на виклики конкурентів та потреби споживачів, полегшує пошук необхідних бізнес-партнерів;

- доступу до необхідних ресурсів ДП "Укроборонсервіс" завдяки формуванню в кластері взаємодоповнюючих видів діяльності, що дозволяє скоротити видатки підприємств завдяки мінімізації запасів, більш надійним стосункам з постачальниками, а також швидше адаптуватись до вимог ринку;

- інноваційного розвитку ДП "Укроборонсервіс", завдяки привілейованому доступу до результатів НДДКР та кваліфікованому персоналу, що забезпечує більш швидке зростання продуктивності праці так конкурентоспроможності продукції.

Зазначимо, що з метою прискорення процесу реформування ДП "Укроборонсервіс" доцільно впровадити такі рекомендації:

- удосконалити внутрішні процедури ДП "Укроборонсервіс" лібералізації порядку передачі товарів військового та подвійного призначення, яка дасть змогу здійснювати експортно-імпортні операції в оборонній сфері всім суб'єктам господарювання — резидентам України, які є виробниками цієї продукції;

- розробити дорожню карту реформування системи стандартизації й технічного регулювання ДП "Укроборонсервіс" у сфері розроблення й виробництва продукції та оптимізації порядку калькулювання ціни продукції оборонного призначення, щоб забезпечити баланс інтересів державних замовників і підприємств оборонно-промислового комплексу під час закупівлі товарів, робіт і послуг оборонного призначення, яка здійснюється без застосування конкурентних процедур;

- визначити особливості управління корпоративним ДП "Укроборонсервіс" в оборонно-промисловому комплексі України;

- розглянути можливість запровадження пільги ДП "Укроборонсервіс" щодо податків та обов'язкових платежів зв'язку з вкладенням коштів у розвиток виробничої бази;

- у зв'язку із численними публікаціями в ЗМІ щодо наявності корупційних ризиків та фінансово-госпо-

дарських порушень, котрих припустилося ДП "Укроборонсервіс" та його посадові особи, створити постійну міжвідомчу робочу групу з контролю над використанням бюджетних коштів під час виконання державного оборонного замовлення із залученням до її складу представників Генеральної прокуратури України та Державної фіскальної служби України.

До заходів, які повинні сприяти розвитку ДП "Укроборонсервіс", варто також віднести:

- вдосконалення механізмів фінансування проєктів, у тому числі через страхування ризиків, пільгове кредитування і державні гарантії під банківські кредити;

- оптимізація процедур реалізації проєктів державно-приватного партнерства, спрямованих на створення нових підприємств; акціонування і корпоратизація ДП "Укроборонсервіс";

- спрощення порядку прийняття на озброєння ВСУ ініціативних розробок ОВТ;

- надання доступу на сайті Мінекономіки до інформаційної бази оборонної продукції, необхідної українському у ОПК та ЗСУ;

- вдосконалення системи захисту прав на результати інтелектуальної діяльності, застосування виплат роялті при серійному виробництві ОВТ.

Реалізація окреслених заходів сприятиме підвищенню ефективності управління досліджуваного підприємства на засадах сталого розвитку.

Література:

1. What is Sustainable Development? URL: <http://www.iisd.org/sd/#one> (дата звернення: 10.10.2021).
2. Что такое концепция устойчивого развития и почему крупному бизнесу стоит обратить на неё внимание? URL: <https://globalccm.com/sustainabledevelopment> (дата звернення: 10.10.2021).
3. Дейли Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. Київ: Інтелсфера, 2002. 312 с.
4. Meadows D.H., Meadows D.L. and Randers J. Beyond the Limits: Global Collapse or a Sustainable Future. London: Earthscan, 1992.
5. Аналіз сталого розвитку — глобальний і регіональний контексти: Міжнар. рада з науки (ICSU) та ін.; наук. кер. проєкту М. З. Згуровський. Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2017. 208 с.
6. Геєць В.М. Феномен нестабільності — виклик економічному розвитку. Київ: Академперіодика, 2020. 456 с.
7. Хвесик М.А. Економіка природокористування та сталий розвиток: євроінтеграційні та геополітичні виклики. Економіка природокористування і сталий розвиток. Київ, 2019. № 6 (25). С. 5.
8. Melnyk L., Kubatko O., Dehtiarova I. Sustainable development strategies in conditions of the 4th Industrial revolution: the EU experience. River Publishers. 2019.
9. Боголюбов В.М., Клименко М.О., Мельник А.Г., Ракоїд О.О. Стратегія сталого розвитку: підручник. Київ: ВЦ НУБІПУ, 2018. 446 с.
10. Васюткіна Н. В. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект. Київ: Ліра-К, 2014. 334 с.
11. Пакулін С.А., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства Траектория науки. 2016. № 3 (8). URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50>
12. Офіційний сайт ДП "Укроборонсервіс". URL: <https://uos.ua/o-kompanii> (дата звернення: 15.10.2021).
13. Проєкт Закону про особливості реформування підприємств оборонно-промислового комплексу державної форми власності № 3822. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69418 (дата звернення: 15.10.2021).
14. Урядом схвалено Стратегію розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2028 ро-

ку. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-oboronno-promislovogo-kompleksu-ukrayini-na-period-do-2028-roku> (дата звернення: 16.10.2021).

15. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності у розрізі регіонів (2014—2019). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/fin/pdp_roz_reg/orp_ved_14-19.xlsx (дата звернення: 17.10.2021).

16. Про схвалення Концепції Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/19-2016-p#Text> (дата звернення: 20.10.2021).

17. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 вересня 2020 року "Про Стратегію національної безпеки України" 392/2020. Дата оновлення: 14.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392/2020#Text> (дата звернення: 23.10.2021).

18. Про національну безпеку України: Закон України від 18.06.2018 р. № 2469-VIII. Дата оновлення: 01.08.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text> (дата звернення: 30.10.2021).

19. Укроборонсервіс та QTerminals співпрацюватимуть у рамках концесії морського порту "Ольвія". URL: <https://mtu.gov.ua/news/32492.html> (дата звернення: 30.10.2021).

References:

1. IISD (2021), "What is Sustainable Development?", available at: <http://www.iisd.org/sd/#one> (Accessed 25 Nov 2021).

2. Center of Corporate Medicine (2020), "What is the concept of sustainable development and why should big business pay attention to it?", available at: <https://global-ccm.com/sustainabledevelopment> (Accessed 25 Nov 2021).

3. Dejlil, H. (2002), Poza zrostanniam. Ekonomichna teoriia staloho rozvytku [Out of growth. Economic theory of sustainable development], Intelsfera, Kyiv, Ukraine.

4. Meadows, D.H. Meadows, D.L. and Randers, J. (1992), Beyond the Limits: Global Collapse or a Sustainable Future, Earthscan, London, UK.

5. Zghurovs'kyj, M.Z. (2017), Analiz staloho rozvytku - hlobal'nyj i rehional'nyj konteksty [Analysis of sustainable development - global and regional contexts], vol. 1, Hlobal'nyj analiz yakosti ta bezpeky zhyttia [Global analysis of quality and safety of life], KPI im. Ihoria Sikors'koho, Kyiv, Ukraine.

6. Heiets', V.M. (2020), Fenomen nestabil'nosti — vyklyk ekonomichnomu rozvytku [The phenomenon of instability — a challenge to economic development], Akademperiodyka, Kyiv, Ukraine.

7. Khvesyuk, M.A. (2019), "The economics of nature management and sustainable development: European integration and geopolitical challenges", Ekonomika pryrodokorystuvannia i stalij rozvytok, vol. 6 (25), pp. 5.

8. Melnyk, L. Kubatko, O. and Dehtiarova, I. (2019), Sustainable development strategies in conditions of the 4th Industrial revolution: the EU experience, River Publishers, Copenhagen, Denmark.

9. Boholiubov, V.M. Klymenko, M.O. Mel'nyk, L.H. and Rakoid, O.O. (2018), Stratehiia staloho rozvytku [Sustainable development strategy], VTs NUBIPU, Kyiv, Ukraine.

10. Vasiutkina, N.V. (2014), Upravlinnia stalym rozvytkom pidpriemstv: teoretyko-metodolohichnyj aspekt [Management of sustainable development of enterprises: theoretical and methodological aspect], Lira-K, Kyiv, Ukraine.

11. Pakulin, S.L. and Pakulina, A.A. (2016), "Management of sustainable development of modern enterprise", Traektoriya nauky, vol. 3 (8), available at: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50> (Accessed 25 Nov 2021).

12. DP "Ukroboronservis" (2021), available at: <https://uos.ua/o-kompanii> (Accessed 25 Nov 2021).

13. Verkhovna Rada of Ukraine (2020), Draft Law "Draft Law on Peculiarities of Reforming State-Owned Defense-Industrial Complex Enterprises", available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69418 (Accessed 25 Nov 2021).

14. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018), "The Government has approved the Strategy for the Development of Ukraine's Defense Industry Complex until 2028", available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-oboronno-promislovogo-kompleksu-ukrayini-na-period-do-2028-roku> (Accessed 25 Nov 2021).

15. State Statistics Service of Ukraine (2020), "The volume of sold products (goods, services) of enterprises by type of economic activity by region (2014—2019)", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/fin/pdp_roz_reg/orp_ved_14-19.xlsx (Accessed 25 Nov 2021).

16. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016), Resolution "On approval of the Concept of the State target program of reform and development of the defense-industrial complex for the period up to 2020", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/19-2016-p#Text> (Accessed 25 Nov 2021).

17. President of Ukraine (2020), Decree "On the decision of the National Security and Defense Council of Ukraine of September 14, 2020 "On the National Security Strategy of Ukraine"", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392/2020#Text> (Accessed 25 Nov 2021).

18. Verkhovna Rada of Ukraine (2018), The Law of Ukraine "On the national security of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text> (Accessed 25 Nov 2021).

19. Ministry of Infrastructure of Ukraine (2020), "Ukroboronservice and QTerminals will cooperate within the framework of the Olvia seaport concession", available at: <https://mtu.gov.ua/news/32492.html> (Accessed 25 Nov 2021).

Стаття надійшла до редакції 15.11.2021 р.

www.dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

**ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
УДОСКОНАЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК**

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України
з питань **ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**
(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України
від 28.12.2019 №1643

Спеціальність 281

e-mail: economy_2008@ukr.net
тел.: (044) 223-26-28, (044) 458-10-73

*Т. В. Гринько,
д. е. н., професор, декан факультету економіки,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID ID: 0000-0002-7882-4523*

*Т. З. Гвініашвілі,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID ID: 0000-0002-7961-2549*

*В. І. Алещенко,
студентка магістратури кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID ID: 0000-0003-4924-1369*

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.30

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*T. Grynko,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Dean of the Department of Economics,
Oles Honchar Dnipro National University
T. Hviniashvili,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics,
Entrepreneurship and Enterprise Management, Oles Honchar Dnipro National University
V. Aleshchenko,
Master's student of the Department of Economics, Entrepreneurship
and Enterprise Management, Oles Honchar Dnipro National University*

STRATEGIC MANAGEMENT AS AN ELEMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC
MECHANISM TO ENSURE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

Статтю присвячено дослідженню місця, ролі та особливостей стратегічного управління як елемента організаційно-економічного механізму забезпечення економічної стійкості підприємства. Розглянуто різні точки зору на визначення сутності категорії "економічна стійкість підприємства", представлені у відкритих наукових джерелах, запропоновано авторське трактування. Визначено ключову роль стратегічного управління в процесі забезпечення високого рівня економічної стійкості підприємства, окреслено специфічні ознаки стратегічної націленості управління економічною стійкістю підприємства. Запропоновано з метою підвищення ефективності стратегічного управління економічною стійкістю застосовувати відповідні механізми, спрямовані на оцінювання, аналіз, прогнозування та контроль її забезпечення. Представлено авторське бачення моделі організаційно-економічного механізму забезпечення економічної стійкості підприємства, підґрунтям якого є стратегічне управління. Розкрито зміст основних елементів представленого організаційно-економічного механізму забезпечення економічної стійкості підприємства, окрему увагу приділено системі його забезпечення.

The article is devoted to the study of the place, role and features of strategic management as an element of the organizational and economic mechanism of managing the economic stability of the enterprise. Different points of view on the definition of the essence of the category "economic stability of the enterprise", presented in open scientific sources, the author's interpretation is offered. The key role of strategic management in the process of ensuring a high level of economic stability of the enterprise is determined, the specific features of the strategic focus of the management of economic stability of the enterprise are outlined. The basic principles of strategic

management of economic stability of the enterprise are outlined: the purpose, targets, principles, functions, methods and tools of strategic management of economic stability of the enterprise are defined. In order to increase the effectiveness of strategic management of economic stability, it is proposed to use appropriate mechanisms aimed at assessing, analyzing, forecasting and monitoring its provision. It is determined that the different types of management mechanisms presented in scientific sources are conditionally divided into three main groups: by purpose, goals and methods; depending on the object to which management actions are directed and on influence on a condition of system. The author's vision of the model of organizational and economic mechanism for ensuring the economic stability of the enterprise based on strategic management is proposed. The content of the main elements of the presented organizational and economic mechanism to ensure the economic stability of the enterprise: the purpose and objectives of its formation, subject, object, subject, management. Special attention is paid system of providing organizational and economic mechanism for ensuring the economic stability of the enterprise. The proposed mechanism is an open, dynamic system that takes into account the impact of external and internal environmental factors on the level of economic stability of the enterprise, is based on strategic management and aims to achieve the main goals of sustainable development.

Ключові слова: економічна стійкість, стратегічне управління, організаційно-економічний механізм, механізм, забезпечення економічної стійкості.

Key words: economic stability, strategic management, organizational and economic mechanism, mechanism, ensuring economic stability.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Господарська діяльність підприємств у сучасних кризових умовах, обумовлених низкою факторів, зокрема, макроекономічною нестабільністю, підсиленням ринкової конкуренції, мінливістю соціальної, економічної, політичної ситуації в країні та світі. Серед значущих факторів, які посилюють глобальні та локальні кризи макро- і мікроекономічних систем, відчутну роль відіграє пандемія коронавірусної хвороби COVID-19, яка сколихнула світовий та національний на початку 2020 р., негативні наслідки якої торкнулись більшості суб'єктів господарювання [1]. Економічна стійкість кожного національного підприємства є запорукою збереження позитивних тенденцій розвитку всієї господарської системи держави, забезпечення її якісного підйому, що обумовлює актуальність розв'язання даної проблеми. Отже, важливим завданням для будь-якого суб'єкта господарювання постає забезпечення власної стійкості у короткостроковій і довгостроковій перспективі. Забезпечення економічної стійкості підприємства, мінімізація впливу на її рівень негативних зовнішніх та внутрішніх факторів, визначення ролі економічної стійкості в забезпеченні загальної стійкості підприємства — проблеми, які потребують застосування вдосконалених стратегічних підходів до управління економічною стійкістю підприємств [2].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Різні теоретичні та практичні аспекти управління стійкістю підприємств були предметом досліджень вітчизняних та закордонних вчених, зокрема, Н. Алексеев, О. Ареф'євої, С. Бараненко, О. Василенко, О. Зайцевої, О. Зеткіної, Н. Шандової, В. Шеметова та інших. Особливості управління економічною стійкістю підприємства розглядали в своїх працях І. Ансофф, В. Андрійчук, С. Анохін, Б. Антонюк, В. Аранчій, А. Бабенко, Н. Банкет, А. Беллоу, О. Березін, С. Бірбіренко, І. Бланк, В. Борисова, С. Васильчак, І. Вініченко, В. Вітлінський, П. Гайдучський, О. Гончарова, Ю. Губеня, О. Гудзь, М. Дем'яненко, Ю. Жаданова, В. Іванов, М. Корецький, М. Кравченко, Ж. Крисько, Н. Лобова, В. Ляшенко, М. Малік, П. Макаренко, К. Павлов, В. Плаксінко, С. Покропівний, П. Саблук, Г. Савицька, О. Ульяновченко, А. Циганюк, А. Чупіс, В. Юрчишин та інші. Окремі аспекти стратегічного управління економічною стійкістю стало предметом розгляду О.В. Тура, С.С. Бірбіренко, Ю.В. Терешко, О.П. Хаєцької та інших науковців.

Попри достатню кількість публікацій наукових праць, в яких висвітлено проблематику управління економічною стійкістю, наразі стратегічні аспекти забезпечення економічної стійкості підприємств висвітлені фрагментарно, що обумовлює актуальність подальших досліджень у цьому напрямі.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — визначення місця, ролі та особливостей стратегічного управління як елемента організаційно-економічного механізму управління економічною стійкістю підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Основною метою виникнення концепції економічної стійкості, що відбулось під час енергетичної кризи в семидесятих роках минулого сторіччя — стабільний розвиток світової економіки на основі ресурсозбереження, тобто раціонального та економічного використання основних видів ресурсів. Наступним кроком розвитку концепції економічної стійкості стало формування теорії економічної безпеки держави, основний постулат якої полягає в забезпеченні економічної стійкості країни за умови економічної стійкості її складових елементів, зокрема економічної стійкості суб'єктів господарювання, галузей, територій.

Наразі в науковій літературі представлено чисельні підходи до визначення сутності категорії "економічна стійкість підприємства", зокрема, М.В. Кравченко вважає, що це "здатність суб'єкта підприємництва функціонувати і стабільно розвиватися з врахуванням потужностей виробничого потенціалу та підтримувати його на належному рівні, що дає змогу пропонувати на ринок конкурентоспроможну продукцію та досягати конкурентних переваг забезпечуючи тим самим сталий розвиток в цілому" [3, с. 57].

На думку Ж.А. Крисько, економічна стійкість — це "здатність підприємства підтримувати певний рівень економічних параметрів, які забезпечують його рентабельне функціонування і стабільний розвиток, а також дають змогу приймати рівноважний стан після припинення дії збурень зовнішнього і внутрішнього середовища" [4, с. 402].

У свою чергу О.М. Гончарова економічну стійкість підприємства визначає як "стан господарюючого суб'єкта, що характеризується оптимальним розподілом вхідних та вихідних потоків, досягнення внутрішньої синергії ресурсів, мінімізацією ризиків та здатністю си-



Рис. 1. Функції стратегічного управління підприємством

Джерело: побудовано авторами.

стеми протистояти потенційним негативним явищам, що можуть спричинити негативний вплив в майбутньому" [5, с. 90].

Дослідження сутності категорії "економічна стійкість підприємства" дає змогу дійти висновку, що це поняття є комплексним та багатограним, отже, існують і різні точки зору щодо трактування його сутності. У найбільш загальному вигляді економічною стійкістю підприємства можна вважати такий стан, за якого забезпечено отримання очікуваного економічного ефекту за результатами господарської діяльності як в поточному, так і в перспективних періодах.

Економічної стійкості можливо досягти за умови збереження значень визначених параметрів її оцінки в запланованих межах та в стані рівноваги, незважаючи на негативний вплив на них факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Отже, сучасні умови і особливості господарювання підприємств вимагають такого управління економічною стійкістю, яке було б спроможне забезпечити стійке та максимально ефективне функціонування на даний момент часу, а також сформувати значний потенціал забезпечення економічної стійкості в майбутніх періодах.

Висока динамічність зовнішніх умов господарювання обмежує та ускладнює процес управління економічною стійкістю, який націлений на стабільність та рівновагу підприємства. Забезпечення економічної стійкості підприємства потребує побудови ефективної системи управління, запровадження дієвих механізмів управління, заснованих на науково-обґрунтованих підходах, принципах та методах.

Ключовою умовою забезпечення економічної стійкості підприємства є правильно обрана стратегія, формування і реалізація якої стає запорукою успішного функціонування підприємства у довгостроковому періоді. Отже, в системі управління важлива роль належить стратегічному управлінню економічною стійкістю, яке відіграє ключову "орієнтуючу та координуючу роль у визначенні напрямків стратегічного розвитку підпри-

ємства, забезпечуючи зосередження зусиль на вирішенні основних проблем, які виникають в процесі його діяльності, та спрямовуючи діяльність на виконання поставлених завдань та досягнення визначених цілей, володіючи значним впливом на показники діяльності підприємства та його ефективність" [6, с. 62].

Стратегічна націленість управління економічною стійкістю має специфічні ознаки, а саме:

1. Стратегічне управління економічною стійкістю підприємства виступає підпорядкованою складовою по відношенню до загальної системи управління підприємством.

2. Стратегічне управління економічною стійкістю здійснюється з урахуванням факторів впливу конкурентного зовнішнього середовища та економічних особливостей функціонування підприємства;

3. Стратегічне управління економічною стійкістю підприємства здійснюється в умовах постійного впливу та дії економічних, фінансових, комерційних та інших ризиків, які потрібно враховувати при ухваленні управлінських рішень.

Мета стратегічного управління економічною стійкістю підприємства повинна відповідати загальній стратегії, місії та стратегічним напрямкам розвитку підприємства загалом. Цільовими орієнтирами стратегічного управління економічною стійкістю підприємства є прогнозування, попередження, мінімізація та

нейтралізація негативного впливу дестабілізаційних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень економічної стійкості підприємства, з метою утримання досягнутого її рівня як мінімум та підвищення в майбутніх періодах як максимум.

Стратегічне управління економічною стійкістю підприємства повинно ґрунтуватись на загальних та специфічних принципах. До перших можна віднести принципи: системності управління економічною стійкістю; комплексного характеру ухвалення управлінських рішень; гнучкості управління економічною стійкістю; науковості методів управління, передусім оцінки економічної стійкості; оптимальності вибору стратегії на базі альтернативних варіантів; узгодженості планів на різних господарських рівнях; раціональності використання усіх видів ресурсів; обґрунтованості напрямів та обсягів використання фінансових ресурсів; ефективності, що передбачає отримання позитивного результату за наслідками управління; взаємоузгодженості або координації заходів; інноваційності — впровадження новітніх методів, інструментарію та механізмів управління економічною стійкістю підприємства. До специфічних принципів стратегічного управління економічною стійкістю можна віднести принципи: інтегрованості у загальну систему управління підприємством; цілеспрямованості, що полягає в орієнтації на цілі стратегічного розвитку підприємства; превентивності або наповненості управління на запобігання та попередження зниження досягнутого рівня економічної стійкості підприємства; високої динамічності управління економічною стійкістю; врахування економічних, фінансових, комерційних та інших ризиків в управлінні економічною стійкістю.

Основними функціями стратегічного управління підприємством є організаційна, аналітична, планова, регулююча, контролююча (рис. 1).

Стратегічне управління економічною стійкістю підприємства здійснюється із застосуванням адміністративних, економічних, організаційних, технічних, соціальних, психологічних, інституційних, методів, ме-

тодів управління інфраструктурою та економічними ризиками.

Реалізацію управлінських рішень у стратегічному управлінні економічною стійкістю підприємства забезпечують інструменти, які можна поєднати в окремі групи за змістом (економічні, організаційно-технологічні, аналітичні, тощо); за часовими характеристиками (попереджувального характеру та реактивного характеру, що застосовуються після встановлення факту події, на результати якої спрямовані управлінські дії); за напрямками впливу (прямого та опосередкованого).

Досягнення високої ефективності стратегічного управління економічною стійкістю підприємства залежить передусім від "комплексності і повноти його реалізації, організації узгодженості і взаємозв'язку між усіма елементами системи управління, адекватності використовуваних методів оцінювання рівня економічної стійкості та діагностики негативних впливів" [7, с. 68], а отже потребує формалізації системи управління у відповідні механізми, спрямовані на оцінювання, аналіз, прогнозування та контроль її забезпечення.

Поняття "механізм", запозичене з техніки, широко використовується у різних галузях знань. В економічних науках термін "механізм" почав застосовуватись у 60-х роках минулого століття, в процесі дослідження взаємозв'язків та взаємодії соціальних та виробничих процесів. Елементи не складних механізмів, що застосовувались у механіці, наприклад, важель, стали прототипом інструментарію економічних механізмів. Важливою відмінністю використання терміну "механізм" в технічних науках та економіці є те, що в першому випадку застосовують ресурсний підхід, а в другому — процесний або системний.

Наразі в економічних дослідженнях широко оперують такими поняттями, як "механізм управління", "механізм розвитку", "господарський механізм", "економічний механізм", "організаційний механізм", "ринковий механізм", "соціальний механізм", "інвестиційний механізм" та інші. Представлені в наукових джерелах різні види механізмів управління умовно розділяють на три основні групи: за призначенням цілями та методами (фінансовий, економічний, організаційний, організаційно-економічний, господарський, адаптаційний, мотиваційний, інноваційний, інші); залежно від об'єкта, на який спрямовані управлінські дії (стратегією, персоналом, капіталом, конкурентоспроможністю, витратами, діяльністю, прибутком, інші) та за впливом на стан системи (забезпечення, стимулювання, формування, контролю, реалізації, розвитку, оптимізації, функціонування, інші) [8; 9].

Значну увагу сучасні науковці приділяють застосуванню в управлінських процесах організаційно-економічним механізмам, які являють собою "систему організаційних та економічних важелів, інструментів, чинників, що впливають на економічну діяльність підприємств, галузей, продуктивних підкомплексів, спрямованих на підвищення його ефективності" [10, с. 37]. Отже, з метою забезпечення економічної стійкості підприємства доцільним є формування саме організаційно-економічного механізму, авторське бачення моделі якого представлено на рисунку 2.

Основною метою формування організаційно-економічного механізму забезпечення економічної стійкості підприємства є забезпечення необхідних організаційно-еко-

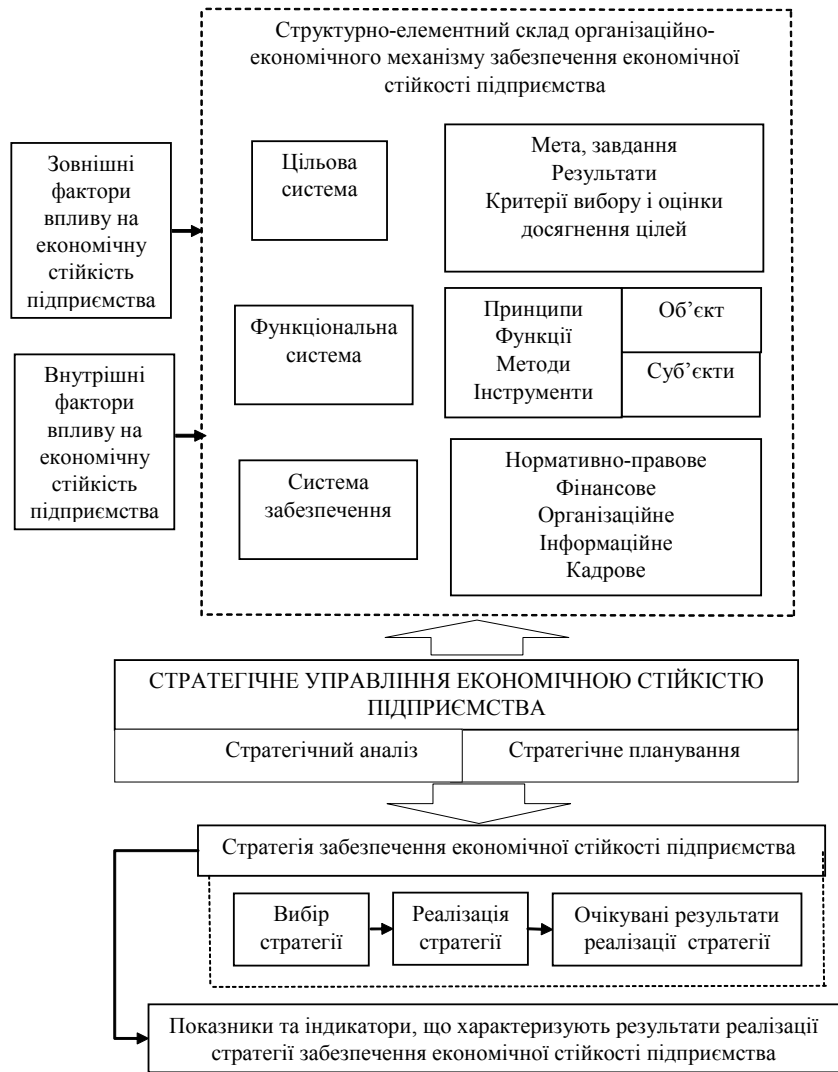


Рис. 2. Модель організаційно-економічного механізму забезпечення економічної стійкості

Джерело: авторська розробка.

номічних умов для успішної реалізації мети забезпечення економічної стійкості в поточному та в майбутніх періодах.

Запропонований механізм націлений на виконання аналітичної функції, а саме: діагностики і систематизації отриманої інформації про середовище функціонування підприємства, комплексну оцінку потенційних можливостей підприємства для реалізації стратегії забезпечення економічної стійкості.

Об'єкт механізму забезпечення економічної стійкості підприємства — процес прояву несприятливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Суб'єктами механізму забезпечення економічної стійкості підприємства виступають керівники підприємства, його власники, інші фізичні та юридичні особи, які виступають по відношенню до підприємства стейкхолдерами, зацікавленими в результатах його діяльності та економічній стійкості.

Предметом механізму забезпечення економічної стійкості підприємства є фактори, що впливають на рівень економічної стійкості, їх дестабілізаційні прояви та негативні наслідки для підприємства.

Управління в межах організаційно-економічного механізму забезпечення економічної стійкості підприємства повинно здійснюватися на основі загальних і специфічних принципів та з використанням певних методів, які детально було розглянуто вище.

Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної стійкості підприємства потребує дієвої системи забезпечення, основними елементами якої є:

— нормативно-правове забезпечення (Закони України, Постанови Верховної Ради, Кабінету Міністрів України, профільних міністерств та відомств, Положення, роз'яснювальні листи, методичні рекомендації державних органів та установ, що регламентують діяльність підприємства);

— фінансове забезпечення (обґрунтування збільшення власних фінансових ресурсів підприємства, пошук джерел залучення позикових фінансових ресурсів (банківського кредиту, фінансового лізингу, комерційного кредиту), залучення інвестиційних коштів, залучення державного фінансування);

— організаційне забезпечення (побудова організаційної структури управління економічною стійкістю підприємства, інструктивно-методичні матеріали з питань забезпечення економічної стійкості підприємства);

— інформаційне забезпечення (дані бухгалтерського, управлінського статистичного обліку підприємства, дані звітності підприємства, внутрішня нормативна, довідкова, аналітична інформація, накази, положення інші офіційні документи підприємства);

— забезпечення (підбір кадрів, підготовка, перепідготовка, адаптація, професійне зростання персоналу, стимулювання та мотивація персоналу).

Важливу роль в організаційно-економічному механізмі забезпечення економічної стійкості відіграє стратегічне управління. Формування стратегічних напрямів забезпечення економічної стійкості підприємства повинно здійснюватися на основі вибору варіантів використання обмежених ресурсів, які в довготривалій перспективі сприятимуть скороченню втрат підприємства, зростанню його спроможності компенсувати негативні впливи факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, реалізації стратегії стійкого розвитку.

Розглянувши складові елементи організаційно-економічного механізму забезпечення стратегічного розвитку підприємства, слід зазначити, що запропонований механізм — відкрита, динамічна система, яка враховує вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень економічної стійкості підприємства, спирається на стратегічне управління та направлений на досягнення основних цілей стійкого розвитку.

ВИСНОВКИ

Стратегічне управління є ключовою умовою досягнення високого рівня економічної стійкості підприємства в довготривалій перспективі. Високої ефективності стратегічного управління економічною стійкістю підприємства можливо досягти застосувавши адекватний, науково-обґрунтований організаційно-економічний механізм її забезпечення. Формування зазначеного механізму необхідно розпочинати з визначення його основних складових елементів (цілей, завдань, методів, інструментарію, принципів, функцій та інших). Подальші наукові дослідження потрібно спрямувати на наукове обґрунтування методів та інструментів стратегічного управління економічною стійкістю підприємства.

Література:

1. Бірбіренко С.С., Жаданова Ю.О., Банкет Н.В. Вплив пандемії коронавірусної інфекції COVID-19 на економічну стійкість українських підприємств. *Економічний часопис — XXI*. 2020. Вип. 5—6. URL: <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V183-07.pdf>
2. Гринько Т.В., Максимчук О.С. Інноваційний розвиток як складова економічної безпеки сучасного підприємства. Сучасні трансформації організаційно-економічного механізму менеджменту та логістики суб'єктів підприємництва в системі економічної безпеки України: колективна монографія / За заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпро: Біла К.О., 2017. С. 247—271.
3. Кравченко М.В. Методологічні основи стійкого розвитку підприємств бджільництва. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. Вип. № 1 (11). С. 57—58.

4. Крисько Ж.А. Управління економічною стійкістю підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 10. С. 399—403.

5. Гончарова О.М., Антонюк Б.О. Сутнісний аналіз та оцінка внутрішньої економічної стійкості підприємства. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2016. Вип. 2. С. 88—98.

6. Тур О.В. Управління стратегічним розвитком підприємства з метою підвищення його ринкової стійкості: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Запорізький національний ун-т. Запоріжжя. 2019. 366 с.

7. Бірбіренко С.С., Терешко Ю.В. Стратегічне управління як важливий аспект забезпечення економічної стійкості сучасного підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2021. Вип. 1 (24). С. 63—68.

8. Гринько Т.В., Тімар І.В. Теоретичні підходи до формування механізму управління іміджем підприємств сфери послуг. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6 (06). Ч. 1. С. 85—90.

9. Гринько Т., Чіменова Д. Зародковий досвід формування механізму управління розвитком комунальних підприємств. *Управління розвитком*. 2017. № 3—4 (189—190). С. 55—61.

10. Хаєцька О.П. Формування й ефективне функціонування організаційно економічного механізму цукробурякового виробництва. *Агросвіт*. № 17. 2016. С. 37—43.

References:

1. Birbirenko, S.S. Zhadanova, Yu.O. and Banket, N.V. (2020), "The impact of the pandemic of coronavirus infection COVID-19 on the economic sustainability of Ukrainian enterprises", *Ekonomichnyj chasopys — XXI*, vol. 5—6, available at: <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V183-07.pdf> (Accessed 01 Dec 2021).
2. Hryn'ko, T.V. and Maksimchuk, O.S. (2017), "Innovative development as a component of economic security of modern enterprise", *Suchasni transformatsii orhanizatsijno-ekonomichnoho mekhanizmu menedzhmentu ta lohistyky sub'iektiv pidpriemnytstva v systemi ekonomichnoi bezpeky Ukrainy* [Modern transformations of the organizational and economic mechanism of management and logistics of business entities in the system of economic security of Ukraine], Bila K.O., Dnipro, Ukraine, pp. 247—271.
3. Kravchenko, M.V. (2014), "Methodological bases of sustainable development of beekeeping enterprises", *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*, vol. 1 (11), pp. 57—58.
4. Kry's'ko, Zh.L. (2016), "Management of economic stability of the enterprise", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vol. 10, pp. 399—403.
5. Honcharova, O.M. and Antoniuk, B.O. (2016), "Essential analysis and assessment of internal economic stability of the enterprise", *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, vol. 2, pp. 88—98.
6. Tur, O.V. (2019), "Management of strategic development of the enterprise in order to increase its market stability", Ph.D. Thesis, Economy, Zaporiz'kyj natsional'nyj un-t., Zaporizhzhia, Ukraine.
7. Birbirenko, S.S. and Tereshko, Yu.V. (2021), "Strategic management as an important aspect of ensuring the economic stability of a modern enterprise", *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*, vol. 1 (24), pp. 63—68.
8. Hryn'ko, T.V. and Timar, I.V. (2016), "Theoretical approaches to the formation of the mechanism of image management of enterprises in the service sector", *Ekonomichnyj visnyk Zaporiz'koi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vol. 6 (06), no. 1, pp. 85—90.
9. Hryn'ko, T. and Chinenova, D. (2017), "Foreign experience in forming a mechanism for managing the development of utilities", *Upravlinnia rozvytkom*, vol. 3-4 (189-190), pp. 55—61.
10. Khaietska, O. (2016), "The formation and effective functioning of organizational and economic mechanism of sugar beet production", *Agrosvit*, vol. 17, pp. 37—43.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2021 р.

УДК 331.109, 316.45

З. П. Двудіт,*д. е. н., професор кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет "Львівська політехніка"*

ORCID ID: 0000-0002-2157-1422

Я. Ю. Петрова,*студентка, Національний університет "Львівська політехніка"*

ORCID ID: 0000-0002-5623-5496

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.35

ТИПИ КОНФЛІКТІВ ПЕРСОНАЛУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Z. Dvulit,*PhD in Economics, Professor of the Department of Foreign Economic
and Customs Activities, Lviv Polytechnic National University***Ya. Petrova,***student, Lviv Polytechnic National University*

TYPES OF PERSONNEL CONFLICTS AND WAYS OF THEIR RESOLUTION IN THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

У статті було розглянуто трактування поняття "конфлікту" науковцями та здійснено уточнення змісту цієї категорії. Досліджено класифікації конфліктів на підприємствах та наведено власну типологію. Розглянуто та досліджено етапи та способи вирішення конфліктів та сформовано власну стратегію вирішення конфліктів на підприємстві. Проведено аналіз статистичних даних щодо колективних трудових спорів (конфліктів) за 2020 рік в Україні в розрізі сфер діяльності та регіонів. Результатом дослідження стало виявлення найбільших конфліктних (у значенні конфлікту персоналу) сфер діяльності та регіонів. У результаті дослідження сформовано матрицю способів вирішення конфліктів на підприємстві з метою вибору найкращого. Це в подальшому сприятиме швидшому вирішенню конфліктів та мінімізації їхнього впливу на економічне становище компанії.

This article considers the interpretation of the concept of "conflict" by scientists and clarifies the content of this category. The classifications of conflicts in enterprises are studied, and our typology is given. Stages and ways of conflict resolution are considered. The statistical data analysis of collective labor disputes (conflicts) for 2020 in Ukraine in activity areas and regions is analyzed. The result of the study was the identification of the most significant conflict (in the sense of staff conflict) by areas of activities and regions. The research result is a matrix of ways to resolve conflicts in the enterprise to choose the best one. It will further help to resolve conflicts faster and minimize their impact on the company's economic situation.

It was possible to identify the types of conflicts and the main problems that lead to conflict situations in the enterprise regarding the research. It was proposed the conflict resolution strategy. It's the sequence of stages of conflict resolution at the enterprise. The development of this strategy was necessary, as this process must take place in stages, to clearly understand all the problems that led to the conflict.

Relationships within the workforce affect not only the activities of employees or individual teams, but also the work of the entire enterprise. How employees relate to each other affects their emotional state, productivity, and so on. Conflict management in an enterprise is complex. It is necessary to know subordinates, their psychological characteristics to predict their moods.

Conflicts arise not only within the framework of negotiations but also in any business and personal contacts. As known, the conflict has a subjective nature, and therefore it is necessary to analyze the entire set of factors that predetermine its occurrence.

Conflicts in the organization negatively affect the psychological atmosphere in the team, on the relationship between employees, lead to a decrease in labor productivity, and, of course, to the reduction in the financial results of activities in general, therefore it is necessary to eliminate them.

Ключові слова: конфлікт, види конфліктів, емоційний інтелект, медіація, менторинг, тимбілдинг, продуктивність, прибуток.

Key words: conflict, types of conflicts, emotional intelligence, mediation, mentoring, team building, productivity, profit.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сьогодні більшість керівників підприємств вважають необхідним приділяти більш значну увагу масштабним проблемам, наприклад, низькій конкурентоспроможності на ринку чи не ефективній цінovій політиці та недоотриманню прибутків, при цьому часто зовсім забуваючи про певні внутрішні проблеми. До останніх відносять незадоволеність працівників режимом праці чи умовами праці, незадоволеність потреб персоналу чи неефективне управління персоналом, які не менш важливі для підприємства, хоча й порівняно менш масштабні. Оскільки безконфліктних організацій практично не існує, дослідження природи конфліктів та пошук способів їх вирішення є дійсно важливим для підприємства, адже часто з доволі простого конфлікту можна перейти до більш масштабних проблем, таких як втрата працівників, застій на виробництві чи недоотримання прибутків. Саме тому актуальним є дослідження теми конфліктних ситуацій серед персоналу, які в майбутньому можуть призвести до серйозних наслідків.

Наслідки конфлікту на підприємстві бувають різними і в основному негативними. Проте найгірше те, що невелика частина працівників про них повідомляють, адже вважають, що це не впливає ні на них, ні на їхню працю, ні на підприємство в цілому. Сторони конфлікту, згадуючи про конфлікт, часто говорять про психічні та фізичні наслідки, зокрема: стрес та хвороби, відсутність нормального сну, посилене серцебиття і навіть думки про самогубство. А це все призводить до зниження продуктивності праці або й взагалі, неспроможності виконувати свої щоденні робочі обов'язки належним чином чи навіть звільнення.

Основними причинами появи конфліктів та, як їх результат, подальшого звільнення є низький рівень заробітної плати, несумісність власних інтересів з інтересами керівництва, тиск з боку керівництва, обмеженість у діях, неналежні умови праці, відсутність спрацьованості з командою, невмотивованість виконувати роботу, понаднормова робота, відсутність заохочень.

Попри те, що проблемам конфліктів на підприємстві присвячена значна кількість наукових досліджень, недостатньо дослідженими залишаються питання, що стосуються інструментів, призначених для вирішення конфліктів персоналу та невпорядкованості етапів вирішення конфліктів персоналу на підприємстві.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз літературних джерел за досліджуваною тематикою дав змогу прийти до висновку, що в наукових колах визначення категорія конфлікту та його класифікація немає однозначного трактування. Відтак виникає необхідність більш глибокого дослідження визначення терміну "конфлікт та його класифікація".

Мері Паркер Фоллетт визначає поняття конфлікту як "появу відмінностей у поглядах та інтересах". Томас Чунг і Річ Меггінсон дають таке визначення конфлікту:

"боротьба між несумісними або проблемними потребами, бажаннями, ідеями, інтересами або людьми. Конфлікт виникає, коли окремі особи або групи стикаються з цілями, яких обидві сторони не можуть досягти задовільно". За словами Девіда Л. Остіна, конфлікт можна визначити як "розбіжності між двома або більше особами або групами, при цьому кожен індивід або група намагається заручитися прийняттям свого погляду або цілей над іншими" [1].

Вебстерський словник визначає конфлікт як зіткнення або конкуренція супротивників або несумісні сили чи якості (як ідеї, інтереси, бажання). Козер визначив соціальний конфлікт як "це боротьба противників за цінності та дефіцитний статус, владу та ресурси" [2].

Університеті Grand Valley конфлікт визначають як "як різка розбіжність або протиставлення інтересів чи ідей" [3]. У Business Training Media (платформа тренінгів для працівників) конфлікт визначають як "розбіжність поглядів, яка виникає на робочому місці. Це може починатися як проста скарга або просто розбіжність поглядів" [4]. Ширлі Дж. Карузо у своїй публікації зазначає, що "конфлікт", особливо на робочому місці, зазвичай є синонімом слова "незгода". Якщо визначити як розбіжність, конфлікт може бути невеликим — наприклад, розбіжністю щодо того, чия черга прибирати ванну кімнату, або великим — наприклад, приписувати роботу чи ідеї, які не є власними" [5].

На нашу думку, конфлікт персоналу — це несумісність чи розбіжність інтересів між працівниками одного підприємства на різних етапах діяльності внаслідок різноманітності поглядів на вирішення певних проблем чи досягнення тих чи інших цілей.

Перш ніж вирішувати будь-яку проблему необхідно визначити корінь проблеми, у чому саме вона полягає. Саме тому доцільно класифікувати конфлікти аби розуміти, з яким саме маємо справу, як він може вплинути на економічне становище та як його ефективно вирішити.

Так, К. Шонк з Harvard Law School надає таку класифікацію конфліктів:

- конфлікт завдань — полягає у розбіжності поглядів на виконання того чи іншого завдання;
- конфлікт відносин — передумовою є розбіжність особистостей, поведінки, смаків, стилю, умінь;
- конфлікт цінностей — основою таких конфліктів є розбіжності у політичних інтересах, національностях, етичних нормах, тощо [6].

Компанія PPC (Pollack Peacebuilding Systems) класифікує конфлікти за такими ознаками:

- конфлікт лідерства — ґрунтується на різних стилях лідерства та поглядах на управління іншими;
- конфлікт щодо робочого стилю — проявляється наприклад, коли існує необхідність працювати декільком людям з різними стилями роботи над одним проектом;

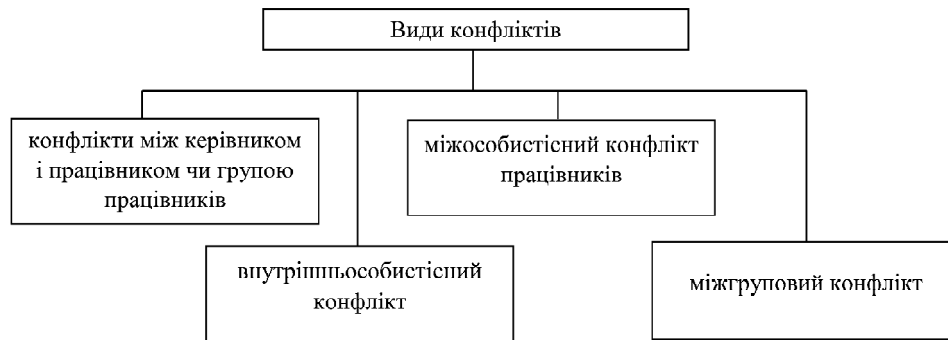


Рис. 1. Класифікація конфліктів на підприємстві за Августином да Деміківом

Джерело: [8].

— культурний конфлікт — наприклад, учасниками конфлікту можуть бути люди різних національностей чи інших культурних відмінностей (релігія, звичаї, тощо);

— конфлікт особистостей — кожній людині властиві певний вид темпераменту, характеру, кожен має тип особистості, що може подобатись чи не подобатись іншим [7].

Науковці наводять різні класифікації конфліктів, проте найбільш поширеною є класифікація конфліктів Августина та Деміківа, а саме поділ конфліктів на 4 групи (рис. 1).

Отже, ця класифікація виглядає так:

— конфлікти між керівником і працівником чи групою працівників: наприклад примус на працівника з боку роботодавця виконувати додаткову роботу погрожуючи зменшення заробітної плати або безпідставні вимоги працівника щодо зростання зарплати чи покращення умов праці, при цьому не виконуючи свої зобов'язання належним чином;

— міжособистісний конфлікт: наприклад, боротьба за вплив у команді, нерівномірний розподіл обов'язків, неспроможність працювати в команді, різні погляди та підходи до вирішення проблем;

— внутрішньоособистісний конфлікт: наприклад, невідповідність робочих зобов'язань та власних інтересів, або ж не задоволеність результатами роботи чи не виправданість очікувань від результатів;

— міжгруповий конфлікт: наприклад, непорозуміння на рівні відділів внаслідок незадоволеності працюючим одним одного.

Ми вважаємо, що до цієї класифікації також варто додати ще дві типологічні ознаки, а саме:

1) залежно від кількості учасників (груповий та міжособистісний конфлікт),

2) залежно від міри виразності (прихований і відкритий).

При груповому типі конфлікт в основному відбувається всередині групи, а міжособистісний передбачає конфлікт між двома особами.

Закритий конфлікт є невидимим для оточуючих, тобто можна лише відчути напруженість у стосунках, адже кожен тримає незадоволення чимось/кимось при собі. Відкритий конфлікт є явним і можна його не лише відчути, але й почути і навіть побачити, адже при цьому типі люди не приховують емоцій.

МЕТА СТАТТІ

Основною метою статті є дослідження видів конфліктів, основних причин їх виникнення, етапів їх вирішення, а також, формування матриці способів вирішення конфліктів.

ОСНОВНИЙ МАТЕРІАЛ

В Україні вивченням питань вирішення колективних трудових спорів (конфліктів) займається Національна служба посередництва і примирення (далі — НСПП) [9]. У 2020 році завдяки НСПП було вирішено 377 колек-

тивних трудових спорів (конфліктів) з яких: 3 конфлікти на національному рівні, 3 — на галузевому, 6 — на територіальному, 365 — на виробничому рівнях.

Учасниками конфліктів всього стало понад 1,4 млн працівників 6778 суб'єктів господарювання. У даних спорах працівниками було висунуто вимог у кількості 767, що на 6,7% перевищує кількість вимог порівняно з попереднім 2019 роком. З них: 455 (59%) — щодо невиконання вимог законодавства про працю; 151 (20%) — щодо виконання колективного договору, угоди або окремих їх положень; 142 (18%) — щодо встановлення нових або зміни існуючих соціально-економічних умов праці та виробничого побуту; 19 (3%) — щодо укладення або зміни колективного договору, угоди.

Якщо орієнтуватись за регіонами, то найбільшу кількість колективних трудових спорів було зареєстровано, на підприємствах/установах/організаціях [9]:

- Львівської (93),
- Закарпатської (56),
- Миколаївської (24),
- Волинської (24) областей.

Щодо видів економічної діяльності, то найбільше конфліктів спостерігалось на підприємствах/установах/організаціях:

- бюджетної сфери (117),
- транспорту (37),
- державного управління (34, що на 36% більше порівняно з 2019 роком),
- машинобудування (27),
- добувної промисловості і розроблення кар'єрів (21, що майже у 2 рази більше, ніж у 2019 році).

Кількість конфліктів за сферами діяльності представлено на рисунку 2.

Згідно з аналізом кількості колективних трудових спорів (конфліктів) за сферами діяльності за 2020 рік можна побачити, що найбільша кількість конфліктів спостерігається у бюджетній сфері, що становить близько 31% від загальної кількості колективних трудових спорів (конфліктів). Інші галузі характеризувалися порівняно не значною кількістю таких конфліктів впродовж 2020 року, що становило від 21 до 37 од.

Основними причинами конфліктів могли стати недостатній розмір оплати праці, несвоєчасність виплати заробітної плати чи неналежні умови праці. З метою уникнути виникнення можливих причин конфліктів, що перелічені вище, необхідно визначити природу та суть конфліктів, аби отримати більше інформації для майбутнього аналізування та пошуку способів вирішення конфлікту.

Вирішення конфліктів передбачає проникнення в саму суть конфлікту. Мета цього — змусити обидві сторони погодитись щодо того, в чому полягає незгода. Передусім для цього потрібно обговорити, які саме потреби не задовольняють обидві сторони конфлікту та постаратись забезпечити взаєморозуміння між усіма сторонами. Під час процесу потрібно отримати якомога більше інформації про точку зору кожної зі сторін. Можна продовжувати проводити опитування, доки не

переконаєтесь, що всі залучені сторони розуміють проблему.

Зазначимо, що чисельність конфліктів на українських підприємствах щороку зростає, саме тому ми вважаємо, що варто виробити власну стратегію вирішення конфліктів. Вважаємо, що вирішення конфлікту має відбуватись у 5 етапів:

- 1) визначенні джерела конфлікту на робочому місці,
- 2) знаходженні кореня проблеми (діагностування проблеми),
- 3) вивченні можливих рішень,
- 4) виборі та обґрунтуванні єдиного рішення, яке буде влаштовувати усі сторони,
- 5) узгодженні подальших дій.

Перш ніж пробувати вирішувати конфлікт, необхідно вислухати усі сторони конфлікту, адже завжди існує декілька сценаріїв розвитку подій. Це необхідно робити із кожним працівником індивідуально, адже це дозволить побачити загальну картину. Наступний крок можна почати з пошуку кореня проблеми та визначити першопричини конфлікту.

Доволі часто причини, зазначені працівники, не є основними, а всього лише підбурюючими. Насправді ж основні і вагомні причини могли з'явитись набагато раніше, проте ніхто не надавав їм значення.

Далі варто здійснювати пошук шляхів вирішення конфлікту. Попри те, що конфлікти бувають дуже різні,

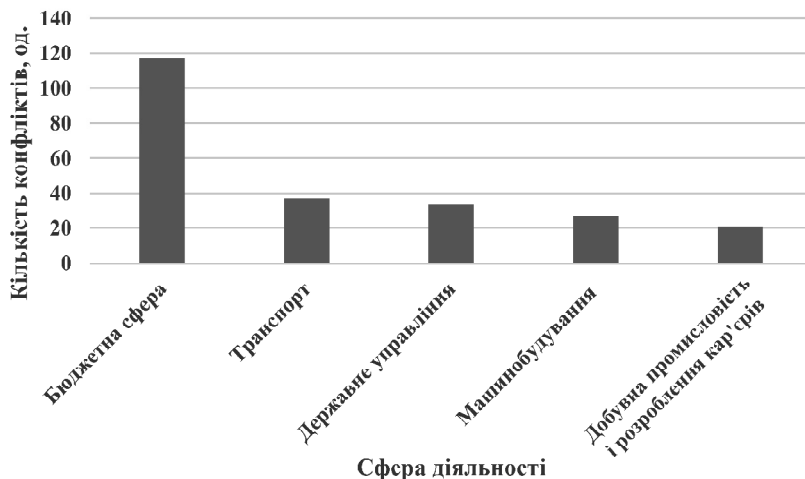


Рис. 2. Кількість колективних трудових спорів (конфліктів) за сферами діяльності за 2020 рік, од.

вони абсолютно всі повинні включати процес обговорення. Необхідно запитати у кожної сторони, які саме методи для вирішення конфліктів вони вважають прийнятними. Після цього можна знайти якийсь об'єднуючий чинник серед усього почутого. Після цього можна перейти до визначення першопричини конфлікту та її вирішення шляхом узгодження подальших дій для усіх (рис. 3).

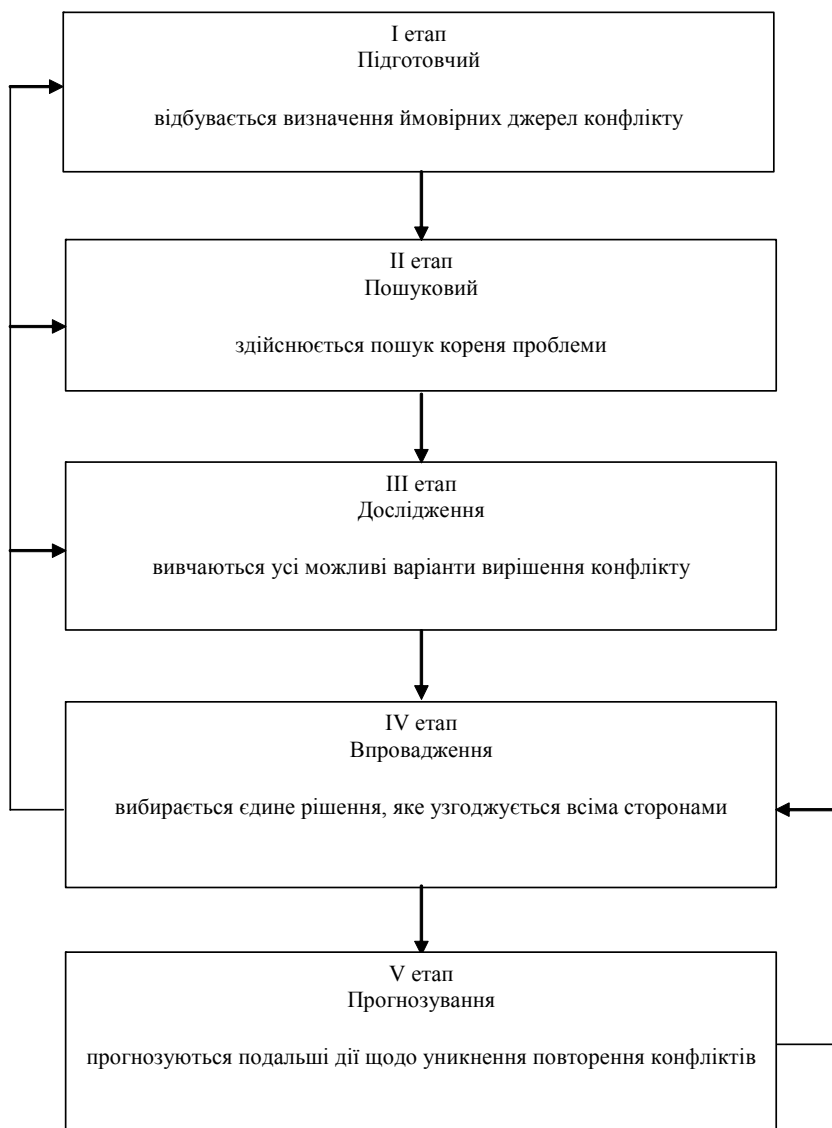


Рис. 3. Рекомендовані етапи вирішення конфліктів на робочому місці

Таблиця 1. Приклад вирішення конфлікту персоналу із застосуванням медіації

Конфлікт	Вирішення
У випадку виходу з власної продукцією на міжнародний ринок, між робітниками цехів може утворитись розкол, адже для цього необхідно змінити технологію виробництва, з чим можуть не всі погодитись	Рекомендаційним рішенням є залучення медіатора (посередника), який посилить контроль над сторонами та допоможе досягти взамовигідного результату для обох сторін без втручання інших учасників, адже на підприємстві неодноразово був розкол колективу
Конфлікт	Вирішення
У зв'язку зі змінами основних стратегій (збільшення експорту власної продукції, зменшення імпорту іноземної продукції, тощо) на підприємстві може виникнути будь-який конфлікт у будь-якому місці	В даному випадку залучення медіатора для вирішення суперечок дозволить заощаджувати як працівникам, так і підприємству велику кількість часу, витрат та енергії на , іноді затяжне, вирішення конфліктів

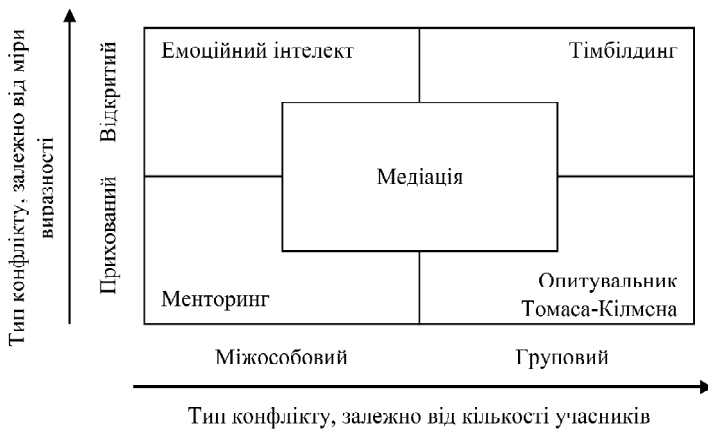


Рис. 4. Рекомендована матриця вирішення конфліктів на підприємствах

Тепер варто перейти до самих способів вирішення конфліктів. Розглянемо найбільш поширені способи вирішення конфліктів на підприємствах.

Одним із перших способів є сітка Томаса-Кілмена, яка допомагає визначити тип, причину конфлікту та як його вирішити. Цей спосіб налічує 5 шляхів вирішення конфліктів, а саме: конкуренція, співробітництво, компроміс, уникнення та пристосування. Конкуренція дає можливість захистити власну позицію, але за рахунок інших. Рекомендується використовувати цей спосіб у надзвичайних ситуаціях, а саме коли іншого способу не існує або втрачати нема чого.

Співробітництво є одночасно способом активних і спільних дій, тому знаходиться у правому верхньому кутку. Співпраця надає можливості вивільнитись думкам, ідеям чи пропозиціям, про які раніше замовчувалось. Найкраще співробітництво підходить для пошуку певних нових рішень.

Компроміс допомагає знайти найкраще вирішення для обох сторін, адже обидві сторони конфлікту отримують щось від цього, але й дають навзаєм, оскільки необхідно прийняти рішення, яке буде прийнятним для всіх. Уникання знаходиться в нижньому лівому кутку, оскільки фактично цей спосіб не працює, адже уникнення конфлікту може призвести до зростання існуючого конфлікту. Пристосування теж є одним із миротворчих шляхів узгодження конфліктів, оскільки нерідко доводиться приймати якусь одну сторону конфлікту, не враховуючи власні уподобання [10].

Наступним способом є такий тип вирішення конфліктних ситуацій як "емоційний інтелект". Даний спосіб допомагає оцінювати не лише свої емоції в процесі мислення, а й емоції інших. Якщо рівень емоційного інтелекту доволі високий, в результаті вдасться досягти на-

лагодження стосунків між працівником та керівником, або між персоналом загалом [11].

Ще одним способом вирішення конфлікту є тімбілдинг — поняття відоме, проте ще не встигло стати достатньо популярним на підприємствах. Побудова надійної та міцної команди є важливим аспектом функціонування підприємства, адже разом у команді можна досягнути набагато більшого ніж поодиночі, особливо коли її членам вдається спрацюватись.

Досить популярним способом є менторинг, тобто орієнтація на розвиток навичок, які допоможуть у майбутньому успішно керувати будь-яким конфліктом та формувати команди, члени якої працюватимуть разом та будуть дуже високопродуктивними, а підприємство з цього отримає компетентних лідерів у розвитку конфліктів, які будуть створювати культуру співпраці [12].

На нашу думку, найкращим способом вирішення конфліктів персоналу є медіація, або інакше залучення третьої сторони — медіатора, тобто тренера з управління конфліктами. Цей підхід вигідний для обох сторін: для персоналу з'являється можливість висловлювати незадоволеність не на пряму, тобто зникає страх говорити те, що не подобається в роботі [13]. Для керівництва цей спосіб вигідним тим, що зайвий час на вирішення конфліктів витрачатись не буде та з'явиться можливість приділяти більше уваги іншим процесам. У таблиці 1 можна побачити приклад вирішення конфлікту на підприємстві із застосуванням медіації.

Учасникам конфлікту на робочому місці можуть бути цілі колективи чи навіть інші відділи, а це може доволі суттєво вплинути на продуктивність трудового колективу, або й навіть здоров'я та безпеку. Саме тому ми вважаємо, що медіація є одним з найбільш ефективних інструментів вирішення конфліктів на підприємствах.

З метою полегшення пошуку застосування найбільш вдалого способу вирішення конфліктів, ми вирішили сформувати матрицю, яка допоможе зрозуміти коли і яким чином потрібно вирішувати конфлікти (рис. 4).

Усі конфлікти варто класифікувати за такими ознаками: залежно від кількості учасників є поділ на груповий та міжособовий конфлікт, а залежно від міри виразності є поділ на прихований і відкритий. Поєднавши обидві ознаки, з'явиться можливість обрати найбільш доцільний інструмент для вирішення конфліктів на підприємстві.

При відкритому та груповому типі конфлікту найбільш доречно буде застосувати тімбілдинг. Командна гра надасть можливість висловлюватись усім працівникам та виказувати на пряму своє незадоволення від когось чи чогось максимально мінімізувавши рівень агресії в групі.

Якщо ж конфлікт є груповим, але прихованим необхідно використати опитувальник Томаса-Кілмена. Оскільки далеко не всі члени персоналу мають на пряму висловлювати своє незадоволення, опитувальник зможе допомогти швидко виявити причину конфлікту та підібрати найбільш прийнятні способи для вирішення конфлікту.

Якщо конфлікт є відкритим та міжособовим, найкраще буде застосувати емоційний інтелект. Доволі часто у конфліктах, а особливо у відкритих, люди керуються емоціями, а не здоровим глуздом. Передусім за таких обставин необхідно працювати над пом'якшенням своїх реакцій на виниклі проблеми та керувати ними, навчитись сприймати адекватно думки та почуття інших членів трудового колективу.

При прихованому та міжособовому конфлікті найбільш прийнятним способом вирішення конфлікту буде менторинг, тобто використання сукупності стратегій та навичок, що підтримують здатність людей до участі в управлінні конфліктом та його вирішення на робочому місці за різних обставин. Наприклад, сприйняття перспектив, міркування, чіткі вказівки, повага та можливість завжди вислухати, прямі запитання тощо.

Найкращим та найбільш універсальним інструментом для вирішення конфліктів персоналу, на нашу думку, є медіація, адже її можна застосовувати за будь-якого типу конфлікту. Це пояснюється багатьма її особливостями: конфіденційністю, взаємністю, налагодженням відносин, тощо. Медіатор допоможе вирішити конфлікт та відновити теплі та дружні стосунки між сторонами.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження було встановлено типи конфліктів та основні проблеми, що призводять до виникнення конфліктних ситуацій на підприємстві. Зокрема, було досліджено статистичні дані щодо того, які саме конфлікти найчастіше мали місце серед працівників та керівництва, у якій чисельності та в яких сферах діяльності в Україні. А саме найбільша кількість конфліктів у 2020 році спостерігалась у бюджетній сфері, зокрема 117 конфліктних ситуацій, що становить близько 31% від загальної кількості колективних трудових спорів (конфліктів). Можливими причинами конфліктів були недостатній розмір оплати праці, несвоєчасність виплати заробітної плати чи неналежні умови праці.

Також було сформовано стратегію вирішення конфліктів як послідовність етапів вирішення конфлікту на підприємстві. Здійснення цієї стратегії відбувається поетапно, що дозволяє розібратись з усіма проблемами, що призвели до виникнення конфлікту.

У процесі дослідження було вивчено такі шляхи вирішення конфліктів, як медіація, менторинг, емоційний інтелект, тимбілдінг та опитувальник Томаса-Кілмена. Було зроблено висновок, що одним з найбільш дієвих є способів вирішення конфліктів персоналу є медіація, тобто залучення у вирішення конфлікту медіатора — тренера з управління конфліктами. Цей спосіб є однаково вигідний для усіх сторін, адже у персоналу з'являється можливість висловлювати незадоволеність та зникає страх говорити те, що не подобається в роботі, а в керівництво не витрачатиме зайвий час на вирішення конфліктів.

Література:

1. Ebrary. Conflict. URL: <https://ebrary.net/2852/management/conflict> (дата звернення: 25.10.2021).
2. University of Groningen. Introduction: On Conflict. URL: <https://pure.rug.nl/ws/portalfiles/portal/2941825/CONFLICT.pdf> (дата звернення: 25.10.2021).
3. Grand Valley State University. What is workplace conflict? URL: <https://www.gvsu.edu/hro/what-is-workplace-conflict-85.htm> (дата звернення: 25.10.2021).
4. Business Training Media. What is Workplace Conflict? URL: <https://www.businesstrainingmedia.com/what-is-workplace-conflict.php> (дата звернення: 25.10.2021).
5. HRDevelopmentinfo. Types of Conflict in the Workplace and How to Resolve Them. URL: <https://hrdevelopmentinfo.com/types-of-conflict-in-the-workplace/> (дата звернення: 25.10.2021).
6. Harvard Law School. 3 Types of Conflict and How to Address Them. URL: <https://www.pon.harvard.edu/daily/conflict-resolution/types-conflict/> (дата звернення: 25.10.2021).
7. Pollack Peacebuilding Systems. Types of Workplace Conflict. URL: <https://pollackpeacebuilding.com/types-of-conflict-in-the-workplace/> (дата звернення: 25.10.2021).
8. Августин Р.Р., Деміків І.О. Управлінські інновації як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств. Ефективна економіка. 2020. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7815> (дата звернення: 28.10.2021).
9. Національна служба посередництва і примирення. Інформація про результати діяльності Національної служби посередництва і примирення за 2020 рік. URL: <https://nspp.gov.ua/home/struktura-nspp-5/13950-informatsiia-pro-rezultaty-diialnosti-natsionalnoi-sluzhby->

poserednytstva-i-prymyrennia-za-2020-rik (дата звернення: 28.10.2021).

10. Medium. Finding It Hard to Manage Conflict at the Workplace? Use the Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument (TKI). URL: <https://mark-bridges.medium.com/finding-it-hard-to-manage-conflict-at-the-workplace> (дата звернення: 28.10.2021).

11. Щегініна А.В., Рудакова С.Г., Заєць А.І. Емоційний інтелект в управлінні персоналом: підходи до розуміння та його розвиток. Бізнес Інформ, 2019. Вип. 3. С. 385—393.

12. Merriam Webster. Mentor. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/mentor> (дата звернення: 28.10.2021).

13. Merriam Webster. Mediation. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/mediation> (дата звернення: 28.10.2021).

References:

1. Ebrary (2021), "Conflict", available at: <https://ebrary.net/2852/management/conflict> (Accessed 25 October 2021).
2. University of Groningen (2005), "Introduction: On Conflict", available at: <https://pure.rug.nl/ws/portalfiles/portal/2941825/CONFLICT.pdf> (Accessed 25 October 2021).
3. Grand Valley State University (2021), "What is workplace conflict?", available at: <https://www.gvsu.edu/hro/what-is-workplace-conflict-85.htm> (Accessed 25 October 2021).
4. Business Training Media (2018), "What is Workplace Conflict?", available at: <https://www.businesstrainingmedia.com/what-is-workplace-conflict.php> (Accessed 25 October 2021).
5. HRDevelopmentinfo (2021), "Types of Conflict in the Workplace and How to Resolve Them", available at: <https://hrdevelopmentinfo.com/types-of-conflict-in-the-workplace/> (Accessed 25 October 2021).
6. Harvard Law School (2021), "3 Types of Conflict and How to Address Them", available at: <https://www.pon.harvard.edu/daily/conflict-resolution/types-conflict/> (Accessed 25 October 2021).
7. Pollack Peacebuilding Systems (2021), "Types of Workplace Conflict", available at: <https://pollackpeacebuilding.com/types-of-conflict-in-the-workplace/> (Accessed 25 October 2021).
8. Avhustyn, R. and Demkiv, I. (2020), "Management innovations as a factor in increasing the competitiveness of enterprises", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 4, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7815> (Accessed 28 October 2021).
9. National Mediation and Conciliation Service (2021), "Information on the results of the National Mediation and Reconciliation Service for 2020", available at: <https://nspp.gov.ua/home/struktura-nspp-5/13950-informatsiia-pro-rezultaty-diialnosti-natsionalnoi-sluzhby-poserednytstva-i-prymyrennia-za-2020-rik> (Accessed 28 October 2021).
10. Medium (2019), "Finding It Hard to Manage Conflict at the Workplace? Use the Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument (TKI)", available at: <https://mark-bridges.medium.com/finding-it-hard-to-manage-conflict-at-the-workplace> (Accessed 28 October 2021).
11. Shchetinina, L. V., Rudakova, S. G. and Zaets, A. I. (2019), "Emotional intelligence in personnel management: approaches to understanding and its development", *Business Inform*, vol. 3, pp. 385—393.
12. Merriam Webster (2021), "Mentor", available at: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/mentor> (Accessed 28 October 2021).
13. Merriam Webster (2021), "Mediation", available at: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/mediation> (Accessed 28 October 2021).

Стаття надійшла до редакції 02.12.2021 р.

*В. С. Петренко,
д. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та підприємництва,
Херсонський державний університет
ORCID ID: 0000-0001-8336-7665*

*А. С. Карнаушенко,
к. е. н., ст. викладач кафедри економіки та фінансів,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0003-1813-2792*

*М. С. Танклевська,
учениця 10 класу Херсонської гімназії № 6 Херсонської міської ради
ORCID ID: 0000-0003-0274-3089*

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.41

КРЕДИТУВАННЯ ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*V. Petrenko,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the
Department of Finance, Accounting and Entrepreneurship, Kherson State University*

*A. Karnaushenko,
PhD in Economics, Senior Lecturer of the Department of Economics and Finance,
Kherson State agrarian and economic University*

*M. Tanklevska,
student of the 10th grade, Kherson gymnasium № 6 of the Kherson City Council*

LENDING AS A MAIN SOURCE OF FUNDING YOUTH ENTREPRENEURSHIP

У статті розглянуто методологічний підхід та практичні аспекти розвитку кредитування молодіжного підприємництва як основного джерела фінансування господарської діяльності. На основі аналізу останніх досліджень та публікацій автори статті згрупували різні види фінансування молодіжного підприємництва в одну модель. Визначено основні проблеми, з якими стикаються молоді підприємці, які потребують додаткових фінансових ресурсів. Розглядаючи закордонний досвід кредитування молодих підприємців, виявлено, що європейські уряди надають підприємцям як фінансову допомогу, так й інформаційну, освітню підтримку, консультації, проводять маркетингові дослідження, а також роблять державне замовлення товарів, робіт та послуг у місцевих підприємствах. Досліджуючи фінансові установи, які здійснюють кредитування молодих підприємців автори виокремили три групи: банківські установи, кредитні спілки та міжнародні організації. За даними самих підприємців банківські позики є найбільш поширеним джерелом зовнішнього фінансування бізнесу, але на сьогодні українські банки скоротили обсяги кредитування молодих підприємців у зв'язку з важкою економічною ситуацією в країні. Складено рейтинг банківських установ з найбільш кращими умовами кредитування. Було здійснено порівняльну характеристику найвигідніших для бізнесу краудфандингових платформ. Проаналізовано обсяг наданих кредитів найбільшими кредитними спілками України. Здійснено порівняльну характеристику різних джерел кредитування із зазначенням їх переваг та недоліків.

The article considers the methodological approach and practical aspects of the development of youth entrepreneurship lending as the main source of financing economic activity. Based on the analysis of recent research and publications, the authors of the article grouped different types of financing of youth entrepreneurship into one model. The usefulness of this model of grouping funding sources is that it allows to identify stakeholders

in the financing of young entrepreneurs in the country as a whole or in a particular region, or in the local community. This article is based on a broader case study of the factors influencing youth entrepreneurship in Ukraine. Limited access to external financial resources affects the development of entrepreneurship in the country and is one of the main deterrents for young entrepreneurs, as lenders classify them as risky borrowers who do not have a positive credit history, work experience and who have no collateral to secure a loan or lines. The study identifies the main problems faced by young entrepreneurs who need additional financial resources. Examining the foreign experience of lending to young entrepreneurs, it was found that European governments provide entrepreneurs with both financial assistance and information, educational support, consulting, marketing research, and government procurement of goods, works and services in local businesses. Examining financial institutions that provide loans to young entrepreneurs, the authors identified three groups: banking institutions, credit unions and international organizations. According to the entrepreneurs themselves, bank loans are the most common source of external business financing, but today Ukrainian banks have reduced lending to young entrepreneurs due to the difficult economic situation in the country. The authors have compiled a rating of banking institutions with the best lending terms. A comparative description of the most profitable crowdfunding platforms for business was made. The volume of loans granted by the largest credit unions of Ukraine is analyzed. A comparative description of different sources of credit, indicating their main advantages and disadvantages.

*Ключові слова: кредитування, фінансування, стартап, молодіжне підприємництво, банківські кредити.
Key words: lending, financing, startup, youth entrepreneurship, bank loans.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Наявність початкового капіталу відіграє важливу роль в організації власної справи, особливо якщо бізнес організовується молодим підприємцем. Так, згідно з результатами соціологічного опитування молодих людей проведеного в 2017 р. та 2020 р. авторами встановлено, що респонденти назвали основними стримуючими факторами в блоці "Фінансові ресурси" — відсутність початкового капіталу (власних коштів) та обмежений доступ до банківського кредитування [1]. Крім того, молоді новостворені підприємці зазначили, що для організації власної справи використовували початковий капітал, який складався з власних коштів та коштів сім'ї (67%), 20% опитаних використовували комерційні кредити для створення власної справи, а 13% — поєднували кредитування з власними коштами [1]. Згідно з вищезазначеними даними молоді підприємці остерігаються брати кредити на розвиток власної справи, адже завжди залишається ризик невдалого ведення підприємницької діяльності. Як свідчить статистика майже 55% підприємців закриваються в перші 5 років свого існування. Попри непопулярність кредитування серед підприємців, банківське кредитування займає друге місце (після власних коштів) в рейтингу найрозповсюдженіших джерел фінансування мікро, малого та середнього підприємництва в Україні та світі [2].

Ця тема дослідження є актуальною, тому що обмежений доступ до зовнішніх фінансових ресурсів є одним з головних стримуючих факторів для молодих підприємців, адже кредитори відносять їх до ризикових позичальників, які не мають позитивної кредитної історії, трудового досвіду та у яких відсутня застава для забезпечення кредитної позики або лінії. Оскільки молодіжне підприємництво відіграє важливе значення в розвитку економіки всієї держави, то чим кращі будуть умови для їх розвитку, тим швидше буде скорочуватися безробіття серед молоді, розвиватися здорова конкуренція на ринку та підвищуватися ВВП у країні. Покращення процесу зовнішнього фінансування підприємницької діяльності молодих людей буде стимулювати їх до більш ефективних результатів діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Темі фінансування малого та середнього підприємництва присвячено чимало досліджень вітчизняних та

зарубіжних науковців. Так, В.О. Романишин, Г. Уманців, І. Сясько зазначали, що "динамічний розвиток МСП (малого та середнього підприємництва) неможливий без активної кредитної підтримки" [3]. І. Пилипенко та С. Єгоричева в своєму дослідженні встановили, що "одним із напрямів забезпечення виходу з кризи може вважатися розвиток ринку банківського кредитування" [4]. Аналізом, перспективами та напрямками вдосконалення фінансування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні займалися такі вітчизняні науковці: А. Верхотурова, Н. Дорошенко [5], А. Боровік [6], В. Петренко [7], А. Бойко [8], Н. Танклевська, Н. Трусова [9], Т. Повод [10], А. Ковальова [11], А. Балацька [12]. О. Тимченко зазначала, що "одним з стратегічних напрямів державної політики сприяння розвитку підприємництва має бути формування цілісного системного підходу до усунення факторів, що утруднюють доступ малого підприємництва до фінансових ресурсів" [13].

Дослідженням можливої адаптації міжнародного досвіду фінансування та кредитування мікро-, малого та середнього підприємництва до українських реалій займалися такі науковці як В. Стрілець [14], В. Вовк, Н. Камінська, С. Прийма [15]. Так, В. Стрілець у своєму дослідженні зазначала, що "першочерговим завданням для України є адаптація досвіду державної підтримки банківського кредитування сфери малого бізнесу" [14]. Враховуючи багаточисленні публікації вітчизняних та зарубіжних науковців з фінансування підприємництва, питання покращення кредитування молодіжного підприємництва як основного джерела додаткових фінансових ресурсів для початку підприємницької діяльності залишається в повній мірі не розкритим.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей кредитування молодіжних підприємств в Україні як одного з основних джерел фінансування.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Молодіжне безробіття — одна із основних глобальних проблем з якою стикаються майже всі країни світу і Україна не виключення. Згідно з даними Державної служби статистики України кількість безробітних у 2020 р. становило 1674,2 тис. осіб, з яких 36,4% або 610,1 тис. осіб віком від 15 до 34 (рис. 1) [16].

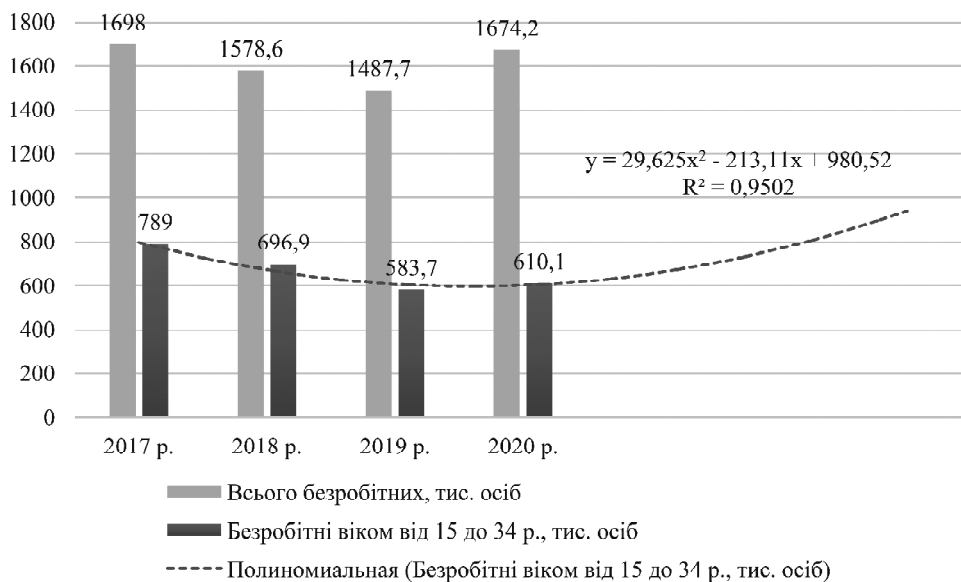


Рис. 1. Кількість безробітних віком від 15 до 34 р., тис. осіб

Аналізуючи рисунок 1 встановлено, що безробіття серед молодого населення дуже високе. Здійснивши за допомогою математичної функції прогнозування, встановлено, що в наступні роки цей показник буде зростати, про що вказує поліноміальна лінія тренда та величина вірогідності апроксимації (R^2), яка становить 0,9502. Причинами молодіжного безробіття автори вбачають у тому, що молоді люди менш кваліфіковані ніж старше покоління, відсутній стаж роботи, інколи відсутня професія та спеціальність. Чимало Міжнародних громадських організацій вважають, що молодіжне підприємництво є рішенням проблеми високого рівня безробіття серед молоді та за допомогою якого зменшиться рівень бідності серед населення.

Спираючись на попередні дослідження авторів [1; 7], встановлено, що дефініція поняття "молодь (молоді люди)" розглядається у різних країнах по різному. Крім того в різних країнах по різному встановлюється віковий діапазон молодих людей, який охоплює від 12 р. (у деяких країнах Африки) до 44 р. (згідно з Всесвітньою організацією охорони здоров'я).

Розглядаючи визначення "молодіжного підприємництва", автори переконані, що воно повинно мати таке формулювання: "молодіжне підприємництво — це господарська діяльність, здійснювана на свій власний ризик, особою у віці від 14 до 35 років або підприємницькою командою, до складу якої входить не менше 70 % учасників тієї ж вікової категорії, з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту" [1].

Важливість молодіжного підприємництва для кожної країни важко переоцінити, адже воно вирішує проблему з молодіжним безробіттям, дає змогу молодим людям отримувати достойні доходи від власної праці та надає змогу розвиватися особистості молодого підприємця та впроваджувати інноваційні бізнес-ідеї. Але враховуючи важливість категорії "молодіжне підприємництво" для країни, молоді підприємці стикаються з багатьма проблемами під час організації та безпосередньої підприємницької діяльності, адже вони мають менше ресурсів, знань та досвіду, ніж їхні більш дорослі колеги [1; 3; 5; 7]. Досліджуючи основні проблеми, варто відмітити такі:

1) до молодих підприємців висувуються вищі вимоги та більшу недовіру як до менш надійних партнерів, ніж їх дорослих колег;

2) молодим підприємцям складніше отримати доступ до зовнішніх фінансових ресурсів, так як за часту не мають кредитної історії та застави для позики;

3) набуття підприємницьких навичок відбувається шляхом постійного навчання та методами "спроб і по-

милок", які інколи призводять до негативних наслідків та втрат майбутніх доходів;

4) складність знаходження вільної ніші, виходу на ринки збуту та подолання регуляторних бар'єрів.

За даними Державної служби статистики та OpenDataBot, в Україні налічується близько 2 млн фізичних осіб-підприємців, майже 1,4 млн — юридичних осіб. Для більшості країн, у т.ч. і для України, мікро та малий бізнес є основою економіки, в Україні малий бізнес створює 60% ВВП та забезпечує 79% всіх робочих місць в країні. Малий бізнес є основою, без якого не може здійснювати розвиток економіки, тому що мікро та малі підприємці позитивно впливають на територіальні громади та кількісно створюють більше робочих місць, ніж середня та великі підприємства в регіоні та державі.

Аналізуючи закордонний досвід встановлено, що у різних країнах по різному відбувається градація підприємств на мікро, малі, середні та великі підприємства. У США та Німеччині малим бізнесом вважаються підприємства, де працює менше 500 працівників. В українському законодавстві встановлено, що до мікропідприємства відносять ті підприємства, які мають до 10 працівників у штаті та чистий дохід до 700 тис. євро на рік; до малого підприємства відносять підприємство, у якого до 50 працівників у штаті та чистий дохід до 3 млн євро, середнє підприємство — до 250 працівників та до 40 млн євро чистого доходу [18]. Закордоном введення градації суб'єктів господарювання допомагає класифікувати бізнес, який в залежності від розміру може претендувати на державні субвенції та пільги. В Україні такий розподіл суб'єктів господарювання допомагає поділити фізичних осіб-підприємців на різні групи платників спрощеного податку (єдиний податок) у всіх інших випадках градація застосовується для збору інформації Державною службою статистики, а не для отримання преференцій та допомоги. Переважна більшість розвинених країн світу підтримують власних підприємців, особливо молодих, як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівнях. Адже розвиток підприємництва являється провідною тенденцією європейського та світового банківського регулювання, окрім законодавчого стимулювання, європейські уряди надають підприємцям фінансову допомогу, інформаційну та освітню підтримку, консультації, проводять маркетингові дослідження, а також роблять державне замовлення товарів, робіт та послуг у місцевих підприємствах. Український уряд поки що не має змоги впроваджувати такі загальні методи підтримки власних підприємців, тому українські молоді підприємці повинні шукати інші джерела фінансування власної діяльності.



Рис. 2. Шести джерельна модель фінансування молодіжного підприємництва

Джерело [7; 11; 12; 14].

Проаналізувавши наукові праці різних економістів, вчені, фінансисти [7; 11; 12; 14] щодо фінансування підприємництва в т.ч. і молодіжних, автори згрупували різні види фінансування молодіжного підприємництва в одну модель (рис. 2).

Складаючи рейтинг популярності вищенаведених джерел фінансування молодіжного підприємництва авторами встановлено, що молоді підприємці в більшості випадків використовують власні кошти, до них також відносять кошти сім'ї та друзів, на другому місці за популярністю банківське кредитування, на третьому місці державна допомога [1].

Банківські позики є найбільш поширеним джерелом зовнішнього фінансування бізнесу. Але, на жаль, на сьогодні українські банки не дуже активно кредитують молодих підприємців у зв'язку з важкою економічною ситуацією в країні. Позичальник повинен мати гарну кредитну історію, мати всю необхідну фінансову звітність, його бізнес повинен успішно функціонувати протягом тривалого проміжку часу, а найголовніше — претендент повинен надати заставу. Банки краще дають кредити під заставу депозитів або нерухомості, під заставу земельної ділянки, транспортного засобу або техніки гроші отримати значно складніше.

Середній розмір кредитних ставок для суб'єктів господарювання в українських банках станом на січень 2021 р. становить від 13% до 23% річних у гривні [18]. Зазвичай комерційні банки надають позики для поповнення обігових коштів у вигляді овердрафту чи кредитної лінії. Середня сума такого кредиту становить від 300 тис. грн до 1 млн грн. Найчастіше банківські кредитні програми для малого та середнього бізнесу, до якого відноситься молодіжне підприємництво, розраховані на термін від одного року до трьох років. Якщо ж сума позики становить від 1 до 10 млн гривень, термін фінансування може бути продовжений.

Розглядаючи ситуацію з кредитуванням молодіжного бізнесу в 2020 р. в Україні встановлено, що стан кредитування не покращився. Кредитний портфель українських банків зменшився на 4,4%, станом на 31.12.20 р. складає 1,05 трлн грн, а корпоративний сектор знизився на 6,1%, та становить 795,4 млрд грн.

В Україні з I кварталу 2020 р. було запущено президентську програму доступного кредитування під 5,7 та 9% для підтримки малого та середнього бізнесу. На дану програму держава виділила 2 млрд грн. Загалом минулого року у рамках програми банки видали 7,6 тис. позик на 17,4 млрд грн. За рік роботи програми було вида-

но кредитів на суму 20,5 млрд грн, з яких: 11,9 млрд грн — рефінансування старих кредитів; 4,9 млрд грн — антикризові позики під 3% річних; 3,7 млрд грн — капітальні інвестиції [17; 18].

Недоліком даної програми є велика бюрократія, адже пільговими кредитами змогли скористатися лише 13% від загальної кількості поданих заявок. Згідно з офіційними даними банківських установ, вони отримали 64,6 тис. заявок на загальну суму 80,9 млрд грн, але фактично видали 8,6 тис. позик, на загальну суму 20,2 млрд грн. Основними причинами відмови в кредитуванні — це відповідність показників позичальника з критеріями програми, негативна кредитна історія або ж відсутність застави.

За даними Національного банку України та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг та оцінивши найбільш сприятливі умови різних фінансових установ щодо кредитування підприємства, авторами дослідження було виділено організації, які найбільш сприятливо надають фінансові ресурси українському бізнесу. Станом на 31.12. 2020 р. у Державному реєстрі фінансових установ було зафіксовано 966 фінансових компаній, із яких 783 мають ліцензії на видачу кредитів (табл. 1).

Проаналізувавши дані банківських установ, встановлено, що у середньому українські банки відмовляють у видачі кредиту кожному третьому підприємцю. Кредитні установи приділяють великого значення сфері діяльності підприємства-позичальника та його репутації. Наприклад, найбільше кредитних програм діє для аграрних виробників, які можуть отримати кредит для купівлі сільськогосподарської техніки, добрив, насіння українського виробництва. В умовах пандемії Ковід-19 банки знизили об'єми кредитування малого та середнього підприємництва, особливо підприємцям, які працюють у сферах громадського харчування та туристичного бізнесу. Василь Тарасов зазначає, що "стартапи практично не мають шансів на отримання банківського фінансування", тому що у таких підприємців на початку організації власної підприємницької діяльності не має початкового капіталу та застави [18]. Хоча існують фінансові установи, які видають молодим підприємцям безгарантійні кредити як фізичній особі, сума кредиту — не більше 100 тис. грн. Перевагами користування такого кредиту — це те, що фінансова установа не вимагає фінансової звітності від підприємця, але недоліком є те, що річні відсотки за позикою можуть становити майже 50%. А також переважна більшість молодих стартаперів

Таблиця 1. 10 банківських установ з найкращими умовами кредитування

Назва банківської установи	Кредитна програма	Відсоткова ставка в гривні	Відсоткова ставка в доларах
ІндустріалБанк	Кредит, Кредитна лінія	21%	8,5%
Райфайзен Банк Аваль	Розвиток	Від 16%	5%
Кредо Банк	Кредит на поповнення обігових коштів	Від 4%	5,5%
УкресімБанк	Розвиток бізнесу	Від 13%	5%
УкргазБанк	Фінансова підтримка інвестиційних проектів клієнтів МСБ, Розвиток бізнесу для клієнтів МСБ	Від 13%	5,5%
ПриватБанк	КУБ, Кредитна лінія	Від 13	5,5%
Агріколь Банк	Кредитна лінія	Від 12,5%	7,35%
ОщадБанк	Кредит на поповнення обігових коштів	Від 12%	5,5%
Альфа Банк Україна	Кредит на розвиток бізнесу	Від 12%	5,7%
УкрсібБанк	Кредит на купівлю комерційної нерухомості	Від 9,5%	3,9%

Джерело [18].

користуються краудфандинговими платформами для отримання коштів для впровадження власних ідей. Найкращі краудфандингові платформи для бізнесу — це Kickstarter, Fundable та CrowdFunder (табл. 2).

Характерною альтернативою банківським устано-

вам є кредитні спілки. Особливістю такого кредитування є те, що для того щоб отримати кредит в такій установі потрібно стати членом кредитної спілки та сплатити членський внесок. Документальне оформлення кредиту в кредитній спілці здійснюється швидше та з меншим переліком паперових документів. Але ставки по кредиту в кредитних спілках набагато вищі, ніж у банках, і становлять у середньому від 30% до 50% річних, а максимальний термін кредитування один рік (рис. 3).

Крім банківських кредитів та позик кредитних спілок, молоді підприємці можуть скористатися послугами міжнародних кредитних організацій. На території України здійснюють кредитування бізнесу такі міжнародні організації: Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний фонд, WNISEF, Німецько-Український фонд. Отримання фінансової допомоги у міжнародних організацій вимагає від представників бізнесу гарної кредитної історії, прозорих фінансових звітів та підпадати під критерії тої чи іншої кредитної програми. Передусім міжнародні організації надають перевагу у кредитуванні представників енергетичної, екологічної та аграрної сфери, а також цікавим стартап-проектам.

Проаналізувавши різні джерела кредитування молодіжних підприємств можна виокремити переваги та недоліки кожного із вище наведених джерел (табл. 3).

Усі вищенаведені інструменти отримання фінансової допомоги для відкриття, оптимізації та розвитку молодіжного підприємництва мають свої переваги та недоліки, тому кожен молодий підприємець повинен сам зважувати всі "за" та "проти" щодо джерела кредитування. Альтернативою позикових коштів для молодих підприємців можуть стати прями та венчурні інвестиції, або ж залучення бізнес-ангелів.

ВИСНОВКИ

Отже, в результаті дослідження встановлено, що дуже складно виявити достовірну інформацію щодо кредитування молодих підприємців, бо в фінансово-кредитних установах не здійснюють розподіл підприємців за віковими особливостями, але можливо припустити, виходячи з рівня розвитку підприємництва, що в зв'язку з карантинними обмеженнями молодому підприємцю дуже важко здійснювати підприємницьку діяльність тільки власними фінансовими ресурсами, тому вони активно залучають позикові кошти із різних

Таблиця 2. Порівняльна характеристика краудфандингових платформ

Kickstarter	Fundable	CrowdFunder
Одна з перших міжнародних платформ із великим авторитетом. Перевагами є гарантії для спонсорів та безпека (гроші не йдуть з рахунків донорів до закінчення терміну проекту). За 10 років існування платформа допомогла 150 тисячам підприємцям та збрала понад \$4 млрд. На цій платформі отримали фінансування ігрова приставка OUYA та розумний годинник Pebble. Проекти створюються безкоштовно, а комісія дорівнює 5%. Автори можуть потрапити в окремі категорії рекомендацій від команди платформи та отримати додатковий приплив зацікавлених спонсорів. Недоліком є комісія за висновки, робота лише з американськими/британськими банками	Fundable допомогла підприємцям зібрати \$377 млн. Вона має особливу структуру щомісячних відрахувань: ви не сплачуєте відсотковий збір, а віддасте \$179 на регулярній основі. Тут створюють не так проекти, як сторінки організацій, які шукають аудиторію. На Fundable збирають гроші як на нові стартапи (інвестиції не можуть перевищувати \$50000), так і на розвиток існуючих компаній (до \$10 млн), наприклад, на масовий запуск нових товарів у виробництво	Великі краудфандинг-проекти для довгострокового вкладення грошей трапляються саме тут. CrowdFunder – професійна спільнота із 200 тисяч підприємців. Акції компаній можуть продавати як новачки, і досвідчені бізнесмени. Акредитовані донори CrowdFunder – це ціла мережа з 12 тисяч венчурних інвесторів, які вже вклали \$150 млн

Джерело [19].

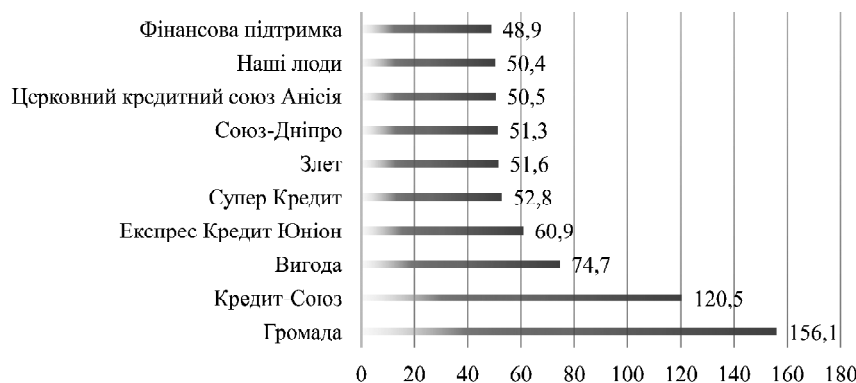


Рис. 3. Обсяг наданих кредитів найбільшими кредитними спілками України, млн грн

Джерело [18].

Таблиця 3. Порівняльна характеристика різних джерел кредитування

Назва джерела	Переваги	Недоліки
Банківські установи	Великі суми кредиту, велика кількість кредитних програм, захищеність клієнта від шахраїв, офіційність кредитної операції	Високі відсоткові ставки, обов'язкова наявність застави, високі вимоги до позичальника, чітке дотримання графіку виплат, додаткові витрати на банківське обслуговування кредитної операції, обов'язковість страхового договору
Кредитні спілки	Оформлення кредитного договору є швидким, простим та без довідок, обмежена кількість особливих умов, які висуваються до позичальника	Сплата членського та пайового внеску, високі відсоткові ставки, короткий термін кредитування, за формою кредитної спілки можуть ховатися фінансові піраміди
Міжнародні організації	Доступність, гнучкість, низькі відсоткові ставки, термін кредитування до 60 місяців, обсяг кредитної суми до 10 млн євро	Чіткі критерії, які висуваються до позичальника, складність оформлення заявки, наявність гарної кредитної історії та прозорої документації

Джерело [10; 11; 18; 20].

джерел. Використання кредитних ресурсів є абсолютно нормальним явищем для ринкової економіки, хоча багато молодих підприємців не використовують їх, тому що є чимало стримуючих факторів. На сьогодні чимало фінансових організацій розробляють багато кредитних продуктів для малого та середнього бізнесу, якими можуть скористатися і молоді підприємці. Але як зазначив керуючий партнер "ЕСКА Капітал" та Safra Finance Сергій Васьков: "Це гра (підприємництво) з мінімумом правил та максимум можливостей. Але, якщо одні, більш досвідчені підприємці допомагатимуть іншим підприємцям, виникне сприятлива основа для взаємовигідного співробітництва" [18].

Література:

- Karnaushenko A., Petrenko V., Tanklevska N., Borovik L., & Furdak M. Prospects of youth agricultural entrepreneurship in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2020. 6 (4). P. 90—117. URL: <https://doi.org/10.51599/are.2020.06.04.06>
- Цуканова Л.В., Грибкова С.М. Проблеми вибору джерел фінансування та їх застосування а промисловості України. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 3 (45). С. 148—153. URL: [http://www.evd-journal.org/download/2016/3\(45\)/pdf/19-Tsukanova.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2016/3(45)/pdf/19-Tsukanova.pdf) (дата звернення 22.03.2021).
- Романишин В., Уманців Г., Сясько І. Активізація кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 70—77. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2018.22.70>
- Пилипенко І., Єгоричева С. Сучасний стан та основні напрями розвитку ринку банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні. *Збірник наукових статей магістрів. Інститут економіки, управління та інформаційних технологій ПУЕТ*. С. 274—282. URL: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7316/1/%D0%9C%D0%90%D0%93_%D0%97%D0%91%D0%98%D0%A0%D0%9D%D0%98%D0%9A_%D0%86%D0%9D%D0%A1%D0%A2%D0%98%D0%A2%D0%A3%D0%A2_%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9.pdf#page=274 (дата звернення 23.03.2021).
- Верхотурова А., Дорошенко Н. Аналіз та перспективи кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва. *Бізнес Інформ*. 2018. № 10. С. 335—340.
- Боровік Л.В. Аналіз впливу домогосподарств населення на інвестиційну привабливість галузі. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 4 (66). С. 33—39. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-6>

7. Петренко В., Карнаушенко А. Фінансування інноваційного молодіжного підприємництва шляхом залучення венчурних коштів. *Бізнес Інформ*. 2020. № 7. С. 242—248.

8. Boiko V., Kwilinski A., Misiuk M., Boiko L. Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland. *Economic Annals-XXI*. 2019. Vol. 175. Is. 1—2. Pp. 68—72. <https://doi.org/10.21003/ea.V175-12>

9. Trusova N.V., Tanklevskaya N.S. et al. Financial Provision of Investment Activities of the Subjects of the World Industry of Tourist Services. *Journal of Environmental Management and Tourism*. 2020. (Vol. XI, Summer), 4 (44): 890—902. DOI: 10.14505/jemt.v11.4(44).13

10. Остапенко А.С., Повод Т.М. Оцінка ресурсної бази банківської системи України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 768—772. URL: <http://global-national.in.ua/issue-16-2017>

11. Ковальова А.О. Альтернативні форми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2020. № 12. С. 114—120. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.12.114

12. Балацька А. Напрямки вдосконалення кредитного забезпечення розвитку підприємницької діяльності в Україні. *Галицький економічний вісник*. 2020. Т. 63. № 2. С. 136—144.

13. Тимченко О. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва. *Економіка, маркетинг та право: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 23 квітня 2018 р.): у 3 ч. Полтава: ЦФЕНД*, 2018. Ч. 1. С. 45—47.

14. Стрілець В. Зарубіжний досвід кредитування малого бізнесу. *Бізнес Інформ*. 2019. № 3. С. 44—50.

15. Вовк В., Камінська Н., Прийма С. Моделювання активної адаптації фінансового кредитування проєктів у підприємстві. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2013. Вип. 49. С. 242—248.

16. Безробіття населення (за методологією МОН) за статтю, типом місцевості та віковими групами за 2017—2020 рр. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/rp.htm

17. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2015). *Policy Guide on youth entrepreneurship*. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeed2015d1_en.pdf

18. Де взяти кредит для бізнесу в Україні в 2021 році? URL: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/gde-vzyat-kredit-dlya-biznesa-v-ukraine>

19. Краундфандинг: інвестицій в бізнес і на особисті потреби. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/kraudfanding-platformy:-investicii-v-biznes-i-nalichnye-nuzhdy>

20. Версаль Н., Шолохова Г. Переваги та недоліки зовнішніх джерел фінансування малих і середніх підприємств в Україні. Економічний журнал Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2020. № 1. 182—194. URL: https://www.researchgate.net/publication/340281068_PEREVAGI_TA_NEDOLIKI_ZOVNISNIH_DZEREL_FINANSUVANNA_MALIH_I_SEREDNIH_PIDPRİEMSTV_V_UKRAINI

References:

1. Karnaushenko, A. Petrenko, V. Tanklevska, N. Borovik, L. and Furdak, M. (2020), "Prospects of youth agricultural entrepreneurship in Ukraine", *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, vol. 6 (4), pp. 90—117. <https://doi.org/10.51599/are.2020.06.04.06>

2. Tsukanova, L.V. and Hrybkova, S.M. (2016), "Problems of choicesources of funding and their application in industry of Ukraine", *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*, vol. 3 (45), pp. 148—153, available at: [http://www.evd-journal.org/download/2016/3\(45\)/pdf/19-Tsukanova.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2016/3(45)/pdf/19-Tsukanova.pdf) (Accessed 10 Nov 2021).

3. Romanyshyn, V. Umantsiv, H. and Sias'ko, I. (2018), "Activation of lending to small and medium enterprises in Ukraine", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 22, pp. 70—77. DOI: 10.32702/2306-6814.2018.22.70

4. Pylypenko, I. and Yehorycheva, S. (2018), "Current state and main directions of development of the market of bank crediting of business entities in Ukraine", *Zbirnyk naukovykh statej mahistriv. Instytut ekonomiky, upravlinnia ta informatsijnykh tekhnolohij PUET*, pp. 274—282, available at: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7316/1/%D0%9C%D0%90%D0%93_%D0%97%D0%91%D0%98%D0%A0%D0%9D%D0%98%D0%9A_%D0%86%D0%9D%D0%A1%D0%A2%D0%98%D0%A2%D0%A3%D0%A2_%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9.pdf#page=274 (Accessed 10 Nov 2021).

5. Verkhoturova, A. and Doroshenko, N. (2018), "Analysis and prospects of lending to small and medium enterprises", *BiznesInform*, vol. 10, pp. 335—340.

6. Borovik, L.V. (2018), "Analysis of the impact of households on the investment attractiveness of the industry", *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, vol. 4 (66), pp. 33—39. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-6>

7. Petrenko, V. and Karnaushenko, A. (2020), "Financing innovative youth entrepreneurship by attracting venture funds", *BiznesInform*, vol. 7, pp. 242—248.

8. Boiko, V. Kwilinski, A. Misiuk, M. and Boiko, L. (2019), "Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland", *Economic Annals-XXI*, vol. 175, is. 1—2, pp. 68—72. <https://doi.org/10.21003/ea.V175-12>

9. Trusova, N.V. and Tanklevskaya, N.S. (2020), "Financial Provision of Investment Activities of the Subjects of the World Industry of Tourist Services", *Journal of Environmental Management and Tourism*, vol. XI, no. 4 (44), pp. 890—902. DOI: 10.14505/jemt.v11.4(44).13

10. Ostapenko, A.S. and Povod, T.M. (2017), "Assessment of the resource base of the banking system of Ukraine", *lobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vol. 16, pp. 768—772, available at: <http://global-national.in.ua/issue-16-2017> (Accessed 10 Nov 2021).

11. Kovaleva, A. (2020), "Alternative forms of financial support for agricultural enterprises", *Agrosvit*, vol. 12, pp. 114—120. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.12.114

12. Balats'ka, A. (2020), "Directions for improving credit support for business development in Ukraine", *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*, vol. 63, no 2, pp. 136—144.

13. Tymchenko, O. (2018), "Problems of financial support for small business development", *Ekonomika, marketynh ta pravo: teoretychni pidkhody ta praktychni aspekty rozvytku: zbirnyk tez dopovidj Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii [Economics, Marketing and Law: Theoretical Approaches and Practical Aspects of Development: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference]*, TsFEND, Poltava, Ukraine, 23 april, vol. 1, pp. 45—47.

14. Strilets', V. (2019), "Foreign experience of small business lending", *BiznesInform*, vol. 3, pp. 44—50.

15. Vovk, V. Kamins'ka, N. and Pryjma, S. (2013), "Modeling of active adaptation of financial crediting of projects in the enterprise", *Visnyk L'vivs'koho universytetu. Seriya ekonomichna*, vol. 49, pp. 242—248.

16. State Statistics Service of Ukraine (2021), "Unemployment of the population (according to the methodology of the Ministry of Education and Science) by sex, type of area and age groups for 2017—2020", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_r/rp.htm (Accessed 10 Nov 2021).

17. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2015), "Policy Guide on youth entrepreneurship", available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeed2015d1_en.pdf (Accessed 10 Nov 2021).

18. InVenture (2021), "Where to get a loan for business in Ukraine in 2021?", available at: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/gde-vzyat-kredit-dlya-biznesa-v-ukraine> (Accessed 10 Nov 2021).

19. InVenture (2021), "Crowdfunding: investment in business and personal needs", available at: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/kraudfanding-platformy:-investicii-v-biznes-i-na-lichnye-nuzhdy> (Accessed 10 Nov 2021).

20. Versal', N. and Sholokhova, H. (2020), "Advantages and disadvantages of external funding of small and medium-sized enterprises in Ukraine", *Ekonomichnyj zhurnal Skhidnoevropejs'koho natsional'noho universytetu im. Lesi Ukrainky*, vol. 1, pp. 182—194, available at: https://www.researchgate.net/publication/340281068_PEREVAGI_TA_NEDOLIKI_ZOVNISNIH_DZEREL_FINANSUVANNA_MALIH_I_SEREDNIH_PIDPRİEMSTV_V_UKRAINI (Accessed 10 Nov 2021).

Стаття надійшла до редакції 20.11.2021 р.

www.dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

**ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвиток**

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України
з питань **ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**
(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України
від 28.12.2019 №1643

Спеціальність 281

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28, (044) 458-10-73

Ю. Г. Кравчук,
магістр, Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"
ORCID ID: 0000-0001-8073-0414

С. В. Войтко,
д. е. н., професор, Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"
ORCID ID: 0000-0002-2488-3210

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.48

ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ 4.0 У МІЖНАРОДНОМУ КОНТЕКСТІ

Y. Kravchuk,
Master's student, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
S. Voitko,
Doctor of Economic Sciences, Professor, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INDUSTRY 4.0 DEVELOPMENT STRATEGIES IN THE INTERNATIONAL CONTEXT

У статті розглянуто стан розвитку технологій Індустрії 4.0 у світі, окреслено основні тренди. Визначено, що кожна країна фокусується на певній конкретній технології, а також що популярними серед усіх технологій є інтернет речей, кіберфізичні системи, 3D-друк та ін. Досліджено стратегії розвитку технологій Індустрії 4.0 в Україні "Індустрія 4.0" та в 5 провідних країнах світу (Німеччина "Industrie 4.0", США "Advanced Manufacturing Partnership", Японія "Industrial Value Chain Initiative", Китай "Made in China", Великобританія "High Value Manufacturing Catapult"). Визначено, що вони вже впровадили стратегії Індустрії 4.0 на державному рівні, активно впроваджують технології, реалізують проєкти, а також налагоджують комунікацію між навчальними закладами, бізнесом та урядом, на відміну від України. Охарактеризовано основні проєкти Індустрії 4.0, а також ступінь їх виконання. Визначено, що лише 45 % усіх проєктів мають певний прогрес або ж зараз реалізуються, а 55 % є безуспішними або ж не розпочали. Окреслено ключові бар'єри розвитку новітніх технологій в Україні, до них відносяться: технологічна відсталість, низька інноваційна активність, відсутність належної нормативно-законодавчої бази, мінімальна підтримка державою стартапів, недосконалість захисту прав інтелектуальної власності та ін. Також окреслено ключові досягнення за останні роки. Прикладами слугували додаток "Дія", що є одним із перших додатків, де зібрано усі документи людини і вони офіційно визнаються дійсними не тільки в Україні, але й у всьому світові. Також було згадано про високий рівень сприйнятності новітніх технологій населенням. Надано рекомендації щодо кроків, які необхідно здійснити країні задля швидшого розвитку технологій Індустрії 4.0, а саме: впровадження стратегії Індустрії 4.0 на державному рівні, підвищення рівня фінансової підтримки державою проєктів Індустрії 4.0 та малого, середнього бізнесу, підвищення рівня обізнаності підприємців, щодо термінології та ефекту від впровадження новітніх технологій, активна участь України у міжнародних проєктах щодо цифровізації, а також створення гідного комунікаційного середовища між вищими навчальними закладами, представниками бізнесу та уряду.

The article considers the state of development of Industry 4.0 technologies in the world, outlines the main trends. It is determined that each country focuses on a specific technology, and that popular among all technologies are the Internet of Things, cyberphysical systems, 3D printing and others. The strategies of development of technologies of Industry 4.0 in Ukraine "Industry 4.0" and in 5 leading countries of the world (Germany "Industrie 4.0", USA "Advanced Manufacturing Partnership", Japan "Industrial Value Chain Initiative", China "Made in China", UK "High Value Manufacturing Catapult"). It is determined that they have implemented Industry 4.0 strategies at the national level, actively implement technologies, realize projects, and also establish communication between educational institutions, business and government, unlike Ukraine. The main Industry 4.0 projects are characterized, as well as the degree of their implementation. It is determined that only 45% of all projects have some progress or are currently being implemented, while 55% are unsuccessful or have not started. Key barriers to the development of new technologies in Ukraine are outlined, including technological backwardness, low innovation activity, lack of adequate regulatory and legislative base, minimal government support of startups, imperfection of intellectual property protection and others. Also, key achievements in the last few years are outlined. Examples of them were the "Dія" app, which is one of the first apps where all a person's documents are collected and they are officially recognized as real not only in Ukraine, but also in the whole world. It was also mentioned that the acceptance of new technologies by the population is high. Recommendations for steps that the country needs to take for faster development of Industry 4.0 technologies are given, namely: implementation of Industry 4.0 strategy at the national level, increasing the level of financial support of government projects of Industry 4.0 and small, medium business, increasing the level of awareness of entrepreneurs, regarding terminology and the effect of implementing new technologies, active participation of Ukraine in international projects regarding digitalization, as well as creation of a suitable communication environment between higher educational institutions, business representatives and government.

Initiative", China "Made in China", Great Britain "Value Manufacturing Catapult"). It is determined that they have already implemented the strategies of Industry 4.0 at the state level, actively implement technologies, implement projects, as well as establish communication between educational institutions, business and government, in contrast to Ukraine. The main projects of Industry 4.0 are described, as well as the degree of their implementation. It is determined that only 45% of all projects have some progress or are currently being implemented, and 55% are unsuccessful or not started. The key barriers to the development of new technologies in Ukraine are outlined, including: technological backwardness, low innovation activity, lack of proper regulatory framework, minimal state support for startups, imperfect protection of intellectual property rights, etc. Key achievements in recent years are also outlined. Examples were the application "Diyia", which is one of the first applications where all human documents are collected and they are officially recognized as valid not only in Ukraine but also around the world. The high level of public acceptance of the latest technologies was also mentioned. Recommendations are given on the steps that the country needs to take to accelerate the development of Industry 4.0 technologies, namely: implementation of Industry 4.0 strategy at the state level, increasing the level of state financial support for Industry 4.0 projects and small, medium business, raising awareness of entrepreneurs, terminology and effect from the introduction of new technologies, active participation of Ukraine in international projects on digitalization, as well as the creation of a decent communication environment between higher education institutions, business representatives and the government.

*Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегія, Індустрія 4.0, технологія, цифровізація.
Key words: competitiveness, strategy, Industry 4.0, technology, digitalization.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Конкурентоспроможність являє собою одну з ключових економічних категорій сьогодення. У топових позиціях міжнародних рейтингів воліє опинитись кожна держава. Все більшої уваги провідні країни приділяють технологіям Індустрії 4.0. Саме завдяки ним національні економіки можуть працювати більш ефективно за умови заощадливого використання ресурсів. Високорозвинені країни вже сформувавши та надалі продовжують формувати стратегії розвитку технологій Індустрії 4.0. Менш розвинені країни у свою чергу запозичують досвід провідних країн світу. Тому все більшої актуальності набуває питання дослідження стратегій розвитку технологій Індустрії 4.0 задля правильного розуміння термінології, можливого ефекту, ресурсного забезпечення, які будуть необхідні у подальшому. Все це є необхідним для формування правильних і доцільних стратегій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питаннями конкурентоспроможності, конкурентних стратегій займалось та займається багато як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Так, із зарубіжних вчених, відомими є роботи М. Портера, Дж. Сакса, К. Шваба, П. Друкера, І. Ансоффа та ін. Українські науковці також значну увагу приділяли дослідженням "конкурентоспроможності", "конкурентних стратегій". Я. Базилук, О. Машков, В. Горбулін, Ю. Шаров, І. Должанський та інші активно працювали над даними питаннями. Значної уваги дослідженням конкурентоспроможності, з урахуванням розвитку Індустрії 4.0, приділили у свої працях такі вчені: Н. Скоробогатова, О. Трофименко, О. Амоша, О. Криворучко та ін.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є представлення результатів аналізу ситуації щодо цифровізації світу, стратегій розвитку Індустрії 4.0, а також надання практичних рекомендацій щодо покращення стану цифровізації в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

З кожним новим етапом суспільного розвитку з'являється все більше інновацій, які впливають на населення, бізнес, країни в цілому. Сьогодні особливою популярністю користуються технології Індустрії 4.0. До них

відносять адитивне виробництво, інтернет речей, хмарні технології, доповнену та віртуальні реальності, штучний інтелект, 3D-друк та ін. Місією зазначених технологій є зробити виробництво ефективнішим, екологічнішим та сучасним.

Кожна технологія по-своєму динамічно розвивається. Країни у свою чергу надають переваги тій чи іншій технології. Так, наприклад, Франція впроваджує все більшу кількість роботів у виробництві, Китай просуває інтернет речей (вже зараз на нього припадає третина всіх існуючих підключень), де прагне стати лідером, Корея також надає перевагу інтернету речей, проте її ціллю є налагодження системи "розумних" фабрик у країні, Японія приділяє більшу увагу кіберфізичним системам.

Роботизація виробництва набирає все більшої популярності. Так, ринок робототехніки за останні роки сильно зріс і почав активно розвиватись. На рисунку 1 наведено динаміку кількості промислових роботів, що вже є встановленими на виробництвах.

З рисунка 1 видно, що з кожним роком (з 2009 по 2018 рік) кількість роботів лише зростає. Хоча у 2019 році і було незначне зниження кількості (-12 %), проте за обсягом продажів (у доларах), залишається незмінною. Так, лідерами за придбанням роботів залишаються Китай (140,5 тис. од.), Японія (49,9 тис. од.), США (33,3 тис. од.), Південна Корея (27,9 тис. од.) і Німеччина (20,5 тис. од.).

Варто відмітити і значний розвиток інтернету речей. Так, на рисунку 2 наведено кількість підключених пристроїв до інтернету речей з прогнозними значеннями до 2025 року.

До інтернету речей можна підключитись з будь-якого гаджету (смартфон, ноутбук, розумний годинник, транспортний засіб тощо). Статистика показує, що у 2020 році у середньому на кожну особу, що проживає на планеті Земля (при населенні 7,8 млрд осіб) припадає по 4 підключені гаджети. А динаміка до підвищення кількості підключень призводить до попиту на 5G.

Також динамічно розвиваючим є ринок 3D-друку. У 2020 році він оцінювався у 13,7 млрд дол., а за прогнозами до 2026 року сягне позначки в 63,46 млрд дол. Загальне зростання буде близько 30 %. Найбільше дана технологія набула розвитку в Північній Америці, проте більш динамічно зростаючим ринком виділяють Азійсь-

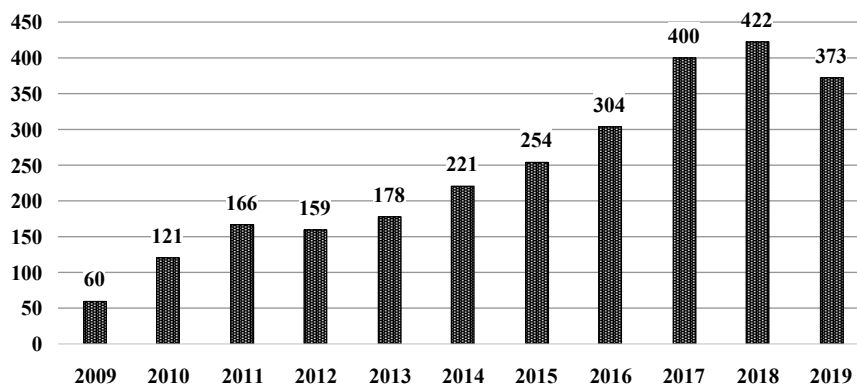


Рис. 1. Кількість встановлених роботів на виробництвах у світі, тис. од.

Джерело: [1].

ко-Тихоокеанський регіон. Європа має середній рівень зростання, розповсюдження даної технології.

Розглядаючи більш детально технології 3D-друку, варто зазначити, що переважною технологією серед всіх перерахованих (рис. 3) є технологія прямого лазерного спікання або селективного лазерного спікання. Саме їй пророкують найбільше зростання у наступні роки. Така технологія вже активно використовується у різних галузях, зокрема в аерокосмічній, оборонній та автомобільній. Ця технологія є економічно вигідною та безпечною, тому компанії намагаються швидко її опанувати та імплементувати у власне виробництво.

Віртуальній та доповненій реальності теж прогнозують значне зростання (рис. 4). Так, до 2025 року відбудеться зростання на рівні 46 % або ж 162,71 млрд дол. У 2021 році прогнозованим рівнем приросту даної технології є 25,13 %. Щодо регіонів розвитку даної технології, то тут зберігається така ж тенденція, як і на ринку 3D-друку. Найбільш розвинутою є

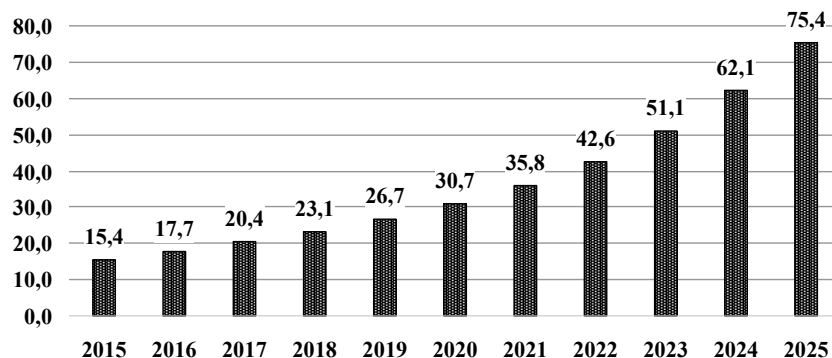


Рис. 2. Пристрої, підключені до інтернету речей (IoT), встановлені по всьому світу з 2015 по 2025 рік, млрд од. (*прогноз 2021–2025 рр.)

Джерело: [2].

Північна Америка та її конкурентом на першість є Азійсько-Тихоокеанський регіон.

Значним драйвером розвитку технологій віртуальної та доповненої реальності стали карантинні обмеження COVID-19. Через обмеженість у фізичних покуп-

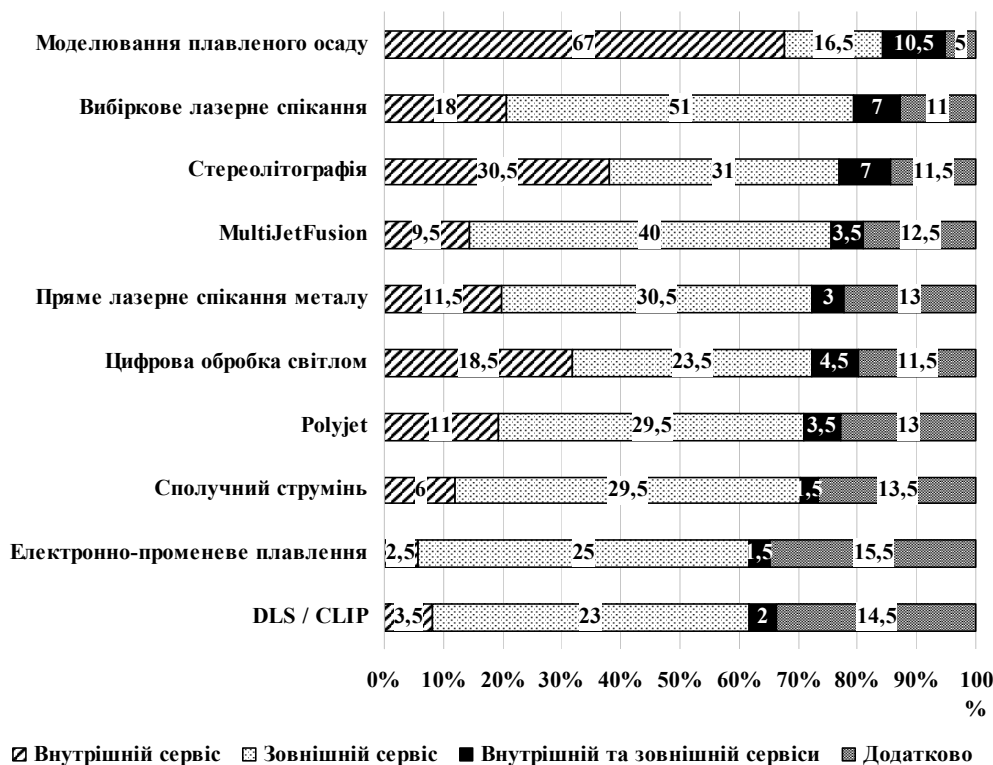


Рис. 3. Найбільш використовувані технології 3D-друку у 2020 році

Джерело: [3].

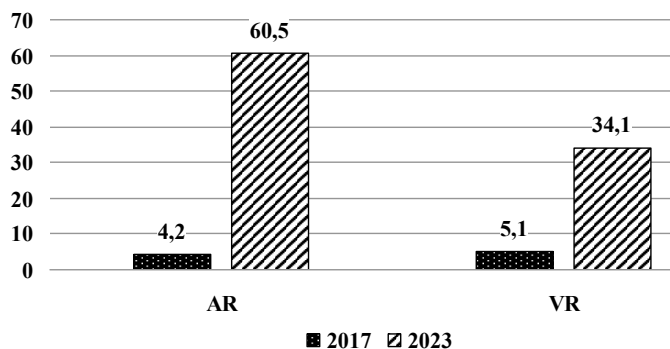


Рис. 4. Обсяги ринку технологій віртуальної та доповненої реальності, млрд дол.

Джерело: [4].

ках багато компаній знайшло у даній технології можливість для покращення, спрощення сервісів та обслуговування. Таким чином компанія ІКЕА представила додаток, за допомогою якого споживачі мають можливість приміряти за параметрами чи підійдуть меблі за розміром і чи буде гармоніювати елемент декору в квартирі чи будинку.

Враховуючи всі тенденції та переваги, які можна отримати від їх впровадження, країни активно формують стратегії розвитку технологій Індустрії 4.0. Суттю будь-

якої стратегії Індустрії 4.0 є об'єднання населення, бізнесу та держави в одне ціле. Рушійними силами розвитку новітніх технологій, їх імплементація у виробництво є потужна виробнича база, державна підтримка бізнесу, колаборація між стейкхолдерами, сприятливе нормативно-правове законодавство та ін. У таблиці 1 наведено стратегії, які вже сформовані деякими країнами світу [5–10].

Варто зазначити, що усі наведені у таблиці 1 країни вже впровадили стратегії на державному рівні, за виключенням України, де вона ще не є затверджена. Провідні країни почали значно раніше замислюватись про переваги впровадження новітніх технологій. Так, першою була Німеччина, яке ще у 2011 році представила національний план розвитку Індустрії 4.0. Саме вона і є батьківщиною даного тренду. Порівняно з Німеччиною, Україна значно пізніше почала рух в напрямку Індустрії 4.0. Лише у 2018 році було розроблено та представлено стратегію. Проте у 2021 році вона ще не є впровадженою на національному рівні. Це свідчить про відсутність пріоритизації цього напрямку у економічному, інноваційному, технологічному розвитку України.

Проте країна все ж робить певні кроки у розвиткові даного трендового напрямку. Так, у таблиці 2 наведено проекти, що є у планах щодо розвитку технологій Індустрії 4.0 та етап їх реалізації [10].

З таблиці 2 видно, що з усіх проектів 35% є безуспішними, у 35% наявний прогрес, 20% все ще є нерозпочатими, а 10% зараз реалізуються.

Для більш детального розгляду ситуації в Україні щодо рівня розвитку Індустрії 4.0, варто розглянути рейтинг Digital Competitiveness Ranking. Даний рейтинг формується Інститутом розвитку менеджменту (ІМД). Digital Competitiveness Ranking характеризує рівень цифрової конкурентоспроможності країни. Критеріями формування рейтингу виступають три фактори, до яких у свою чергу входять ще по три субфактори (рис. 5).

У таблиці 3 наведено позиції раніше розглянутих країн у рейтингові Digital Competitiveness Ranking. Згідно з таблицею, можна зробити висновок, що Україна має значно нижчий рівень цифровізації, проте підвищує свої позиції [11].

Розглянемо більш детально показники України щодо кожного з трьох факторів (табл. 4). Так, з таблицею 4 видно, що більш високі позиції Україна має щодо фактору

Таблиця 1. Конкурентні стратегії Індустрії 4.0 у країнах світу

Країна	Назва	Рік	Ціль
Німеччина	Industrie 4.0	2011	Створити розумне виробництво для забезпечення першості країни у міжнародних рейтингах
США	Advanced Manufacturing Partnership	2014	Пришвидшення розвитку та популяризації інтернету речей за допомогою колаборації бізнесу, державних установ і технологій
Великобританія	High Value Manufacturing Catapult	2013	Створити центр високотехнологічного виробництва задля допомоги в комунікації між представниками бізнесу та вищими навчальними закладами для формування і реалізації ідей, що призведуть до підвищення рівня конкурентоспроможності країни
Китай	Made in China	2015	Модернізувати національну обробну промисловість
Японія	Industrial Value Chain Initiative	2014	Формування високотехнологічної промисловості яка стане ланкою глобального ланцюжка створення вартості
Україна	Індустрія 4.0	2018	Лідерство серед країн регіону щодо надання складних та наукоємних інженерних послуг

Таблиця 2. Проекти Індустрії 4.0 в Україні та стадія їх виконання

Інтеграція в державні політики	Інноваційна екосистема	Діджиталізація по галузям	Безпека та оборона	Експортні програми	Міжнародна співпраця
Синхронізація 3-х стратегій (безуспішно)	Аудит екосистеми (в процесі)	Дорожні карти (є прогрес)	Державні програми для оборонних заводів (не розпочато)	Торгова місія (безуспішно)	Програми ЄС (є прогрес)
Промислова політика - стимули для промислових хайтек (безуспішно)	Залучення фондів. Гранти (у процесі)	Інноваційні конкурси (є прогрес)	Інтеграція в CERT (кібербезпека) (не розпочато)	Hannover Messe (безуспішно)	Світові консорціуми (безуспішно)
Кластерна політика (безуспішно)	Розвиток Центрів 4.0 (є прогрес)	Лендскейп інноваторів (є прогрес)	Інтеграція в програми попередження техногенних ризиків (не розпочато)	Покращення експортного потенціалу (є прогрес)	Стандарти (є прогрес)
Регіональні політики Індустрії 4.0 (безуспішно)	Запуск акселераторів промислових хайтек (не розпочато)				



Рис. 5. Складові Digital Competitiveness Ranking

Джерело: [11].

знання [11]. Це означає, що країна має високий рівень освіченості населення. Фактори технології та майбутня спрямованість мають однакову динаміку, проте порівняно з фактором знання є значно нижчими. Це свідчить про технологічну відсталість і проблеми у сприянні розвитку цифровізації.

Основною проблемою України щодо розвитку технологій Індустрії 4.0 виступає технологічна відсталість. Більшість функціонуючих заводів, фабрик, особливо державних, працюють за застарілими технологіями виробництва, які залишились у країні ще від часів Радянського Союзу.

Важливим бар'єром у впровадженні також виступає низька обізнаність представників бізнесу у питанні Індустрії 4.0. Переважна кількість підприємців мають обмежене або ж взагалі неправильне розуміння концепції. В основному, українські бізнесмени вбачають у Індустрії 4.0 — придбання нового обладнання з-за кордону. Причому при його виборі, представники бізнесу керуються виключно фактором ціни (обираючи найдешевший). Фактор якості у виборі відіграє другорядну роль.

Також Україна має вкрай низькі показники цифровізації (табл. 5) [12]. Все це призводить до значних проблем щодо впровадження технологій Індустрії 4.0 та отримання від них економічних вигід. Також за даними Держстату лише 16,4 % підприємств займаються інноваційною діяльністю, та лише 3,9 % витрачали кошти на НДДКР у 2018 році. Частка інноваційної продукції в загальному обсязі складає 6—7 %, що є занадто низьким показником.

Значно сповільнюють процес цифровізації та такі фактори, як відсутність нормативно правової бази щодо Індустрії 4.0, пріоритизації цього напрямку, мінімальна державна підтримка стартапів, інновацій, недосконалість системи захисту інтелектуальної власності та ін.

Також все більшої актуальності набирають питання безпеки даних. Кількість кібератак з кожним роком

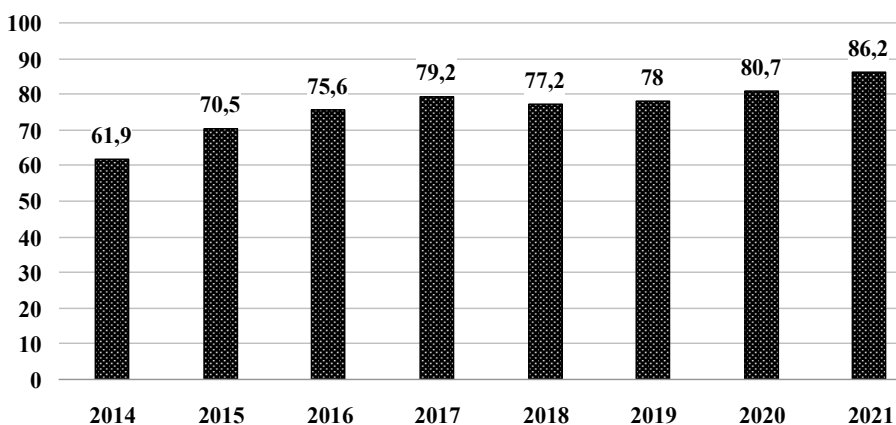


Рис. 6. Відсоток організацій, які піддавались принаймні одній успішній атаці у світі

Джерело: [13].

Таблиця 3. Позиції країн у рейтингові Digital Competitiveness Ranking

Країна	2017	2018	2019	2020	2021
Німеччина	17	18	17	18	18
США	3	1	1	1	1
Великобританія	11	10	15	13	14
Китай	31	30	22	16	15
Японія	27	22	23	27	28
Україна	60	58	60	58	54

Таблиця 4. Позиції України серед складових Digital Competitiveness Ranking

Фактор	2017	2018	2019	2020	2021
Знання	45	39	40	38	37
Технології	62	61	61	59	58
Майбутня спрямованість	61	61	62	61	58

Таблиця 5. Частка цифрових сервісів в Україні та ЄС, %

Цифровий сервіс	Україна	ЄС
Частка електронної торгівлі у роздрібній торгівлі	4	7
Застосування CRM-систем	10	33
Частка споживачів, що купують онлайн	23	55
Частка споживачів, що отримують онлайн послуги	29	48

зростає, а методи захисту, на жаль, значно повільніші у своєму розвитку. Так, на рисунку 6 наведено відсотки організацій, які хоча б раз піддавались кібератаці у світі. Варто відмітити зростаючу тенденцію, що є негативним фактором.

Проте варто відмітити і значні досягнення у розвитку цифрових технологій. Так, Україна є передовою країною щодо електронних документів. Нині у світі ви-

знають документи у додатку "Дія". Це є значним результатом для країни. Також варто відмітити легкість сприйняття новітніх технологій населенням, що значно допомогло у розвитку таких технологій.

ВИСНОВКИ

Україна має суттєвий потенціал щодо розвитку ІТ, технологій Індустрії 4.0. На території України вже наявні чотири ІТ-кластери (Київ, Львів, Харків та Одеса), які розвивають український ІТ-сектор. Провідні країни світу відкривають представництва, так як вітчизняні ІТ-фахівці користуються попитом і довірою на міжнародному ринку. Проте аби й надалі покращувати позиції щодо конкурентоспроможності, Україні варто здійснити низку змін. Так, для досягнення даної мети необхідно здійснити такі дії:

1. Затвердження національної стратегії розвитку технологій Індустрії 4.0 на державному рівні.

2. Підвищення рівня обізнаності представників бізнесу щодо аспектів впровадження Індустрії 4.0.

3. Збільшення обсягів фінансування проєктів Індустрії 4.0 державою, підтримка малого та середнього бізнесу.

4. Активна участь України в міжнародних проєктах, присвячених технологіям Індустрії 4.0.

5. Налагодження комунікації між бізнесом, закладами вищої освіти та державою щодо затребуваності тих чи інших кадрів, запровадження дуальної освіти.

При поступовому виконанні даних дій Україна матиме змогу підвищити існуючі позиції у багатьох міжнародних рейтингах, а також стати могутнім європейським ІТ-хабом.

Подальші дослідження стратегій розвитку технологій Індустрії 4.0 у країнах світу є актуальними, оскільки перейняття досвіду провідних країн світу, допоможе Україні правильно формувати власні стратегії, які принесуть процвітання країні, зростання добробуту населення, рівнів безпеки та якості життя.

Література:

1. Міжнародна федерація роботів. Executive Summary World Robotics 2021 Industrial Robots. URL: https://ifr.org/img/worldrobotics/Executive_Summary_WR_Industrial_Robots_2021.pdf (дата звернення: 25.11.2021).

2. Statista. Number of IoT devices 2015—2025. URL: <https://www.statista.com/statistics/471264/iot-number-of-connected-devices-worldwide/> (дата звернення: 25.11.2021).

3. Mordor Intelligence. 3D printing market — growth, trends, covid-19 impact, and forecasts (2021—2026). URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/3d-printing-market> (дата звернення: 25.11.2021).

4. Hewlett-Packard. HP Digital Manufacturing Trends Report. URL: https://press.hp.com/content/dam/digital-manufacturing-report/HP_digital_manufacturing_Study.pdf (дата звернення: 25.11.2021).

5. Федеральне міністерство економіки та енергетики Німеччини. Industrie 4.0. URL: <https://www.plattform-i40.de/IP/Navigation/EN/Home/home.html> (дата звернення: 25.11.2021).

6. Massachusetts Institute of Technology. Advanced Manufacturing Partnership. URL: <http://web.mit.edu/pie/amp/> (дата звернення: 25.11.2021).

7. High Value Manufacturing Catapult. Manufacturing a clean green recovery. URL: <https://hvm.catapult.org.uk/> (дата звернення: 25.11.2021).

8. China Briefing. Made in China 2025. URL: <https://www.china-briefing.com/news/made-in-china-2025-explained/> (дата звернення: 25.11.2021).

9. NewsPicks. Japan Smart Society 5.0. URL: https://www.japan.go.jp/abonomics/_userdata/abonomics/pdf/society_5.0.pdf (дата звернення: 25.11.2021).

10. АППАУ. Стратегія розвитку "Індустрія 4.0". URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/01/02/>

[ukrainska-strategiya-industrii-4-0-7-napriankiv-rozvtutku/](https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/01/02/) (дата звернення: 25.11.2021).

11. Офіційна сторінка Міжнародного інституту розвитку менеджменту. Digital transformation. URL: <https://www.imd.org/> (дата звернення: 25.11.2021).

12. Центр Разумкова. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення: 25.11.2021).

13. Technavio. Augmented Reality (AR) And Virtual Reality (VR) Market to grow by USD 162.71 billion, Alphabet Inc.& Facebook Inc. emerges as Key Contributors to growth. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/augmented-reality-ar-and-virtual-reality-vr-market-to-grow-by-usd-162-71-billion-alphabet-inc-facebook-inc-emerges-as-key-contributors-to-growth-technavio-301360732.html> (дата звернення: 25.11.2021).

References:

1. International Federation of Robotics (2021), "Executive Summary World Robotics 2021 Industrial Robots", available at: https://ifr.org/img/worldrobotics/Executive_Summary_WR_Industrial_Robots_2021.pdf (accessed: 25 November 2021).

2. Statista (2021), "Number of IoT devices 2015–2025", available at: <https://www.statista.com/statistics/471264/iot-number-of-connected-devices-worldwide/> (accessed: 25 November 2021).

3. Mordor Intelligence (2021), "3D printing market — growth, trends, covid-19 impact, and forecasts (2021 — 2026)", available at: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/3d-printing-market> (дата accessed: 25 November 2021).

4. Hewlett-Packard (2020), "HP Digital Manufacturing Trends Report", available at: https://press.hp.com/content/dam/digital-manufacturing-report/HP_digital_manufacturing_Study.pdf (accessed: 25 November 2021).

5. Federal Ministry of Economic Affairs and Energy (2011), "Industrie 4.0", available at: <https://www.plattform-i40.de/IP/Navigation/EN/Home/home.html> (accessed: 25 November 2021).

6. Massachusetts Institute of Technology (2014), "Advanced Manufacturing Partnership", available at: <http://web.mit.edu/pie/amp/> (accessed: 25 November 2021).

7. High Value Manufacturing Catapult (2013), "Manufacturing a clean green recovery", available at: <https://hvm.catapult.org.uk/> (accessed: 25 November 2021).

8. China Briefing (2015), "Made in China 2025", available at: <https://www.china-briefing.com/news/made-in-china-2025-explained/> (accessed: 25 November 2021).

9. NewsPicks (2014), "Japan Smart Society 5.0", available at: https://www.japan.go.jp/abonomics/_userdata/abonomics/pdf/society_5.0.pdf (accessed: 25 November 2021).

10. APPAU (2018), "Industry 4.0 Development Strategy", available at: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/01/02/ukrainska-strategiya-industrii-4-0-7-napriankiv-rozvtutku/> (accessed: 25 November 2021).

11. Official page of the International Institute for Management Development (2021), "Digital transformation", available at: <https://www.imd.org/> (accessed: 25 November 2021).

12. Razumkov Center (2020), "Digital economy: trends, risks and social determinants", available at: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (accessed: 25 November 2021).

13. Technavio (2021), "Augmented Reality (AR) And Virtual Reality (VR) Market to grow by USD 162.71 billion, Alphabet Inc.& Facebook Inc. emerges as Key Contributors to growth", available at: <https://www.prnewswire.com/news-releases/augmented-reality-ar-and-virtual-reality-vr-market-to-grow-by-usd-162-71-billion-alphabet-inc-facebook-inc-emerges-as-key-contributors-to-growth-technavio-301360732.html> (accessed: 25 November 2021).

Стаття надійшла до редакції 30.11.2021 р.

Н. О. Волошко,

к. е. н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

ORCID ID: 0000-0002-3384-140X

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.54

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: МОДЕЛЬ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

N. Voloshko,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics

and Management of National Economy, National University Oles Honchar, Dnipro

**CORPORATE GOVERNANCE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION OF INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS: A MODEL OF FORMATION AND DEVELOPMENT**

У статті проведено дослідження сучасних особливостей міжнародного корпоративного управління: проаналізовано основи міжнародного корпоративного управління, представлені основні його моделі, а також проведено оцінку відповідності корпоративного управління в українських компаніях міжнародним практикам і стандартам, представлено механізм адаптації вітчизняного корпоративного управління до міжнародної практики. В цьому разі зазначено, що найбільш значущою з економічного погляду формою організації є корпорація, яка визначається як колективна форма власності, найвищим органом управління якої є загальні збори учасників щодо прийняття управлінських рішень. А звертаючись до практики міжнародного корпоративного управління, це робить необхідним розробку, введення та дотримання внутрішньо корпоративних норм поведінки з регулювання взаємодії учасників управління на основі впровадження певної моделі корпоративного управління та вироблення механізму адаптації українських корпорацій до міжнародних економічних відносин.

The article examines the current features of international corporate governance, which analyzes the basics of international corporate governance that promotes the development of new territorial markets, the creation of joint ventures in the developed territories, as well as increasing the stability of national economies, suppliers and consumers, production and marketing. The main models of international corporate governance (Japanese, insider, outsider, family) on the basis of which the formation of economic processes of globalization of corporate structures is presented, as well as some features of the functioning of corporations in international relations. An assessment of the compliance of corporate governance in Ukrainian companies with international practices and standards with the development of a mechanism for adapting domestic corporate governance to international practice. In this case, it is noted that the most economically significant form of organization is a corporation, which is defined as a collective form of ownership, the highest governing body of which is the general meeting of participants to make management decisions, which determines the development, implementation and compliance with internal corporate governance management participants. The study considers globalization as an objective trend of world development, which remains a defining characteristic of the geo-economics model of the world economy. Today it defines the development of the process of regionalization, aimed at the multipolarity of the world economy as a basis for developing interstate tools of regulation, ensuring the dynamism and sustainability of development in a paradigm shift in the world economy as a whole system. The article notes that globalization has brought together existing models of corporate governance, forming their combinatory, which includes the benefits of international models of corporate governance for the development of Ukrainian companies. And since such relationships are governed by different systems of legal norms, different models of corporate governance are used, which is a major factor in increasing the company's integration with the international market. At the

same time, each country forms its own doctrine of corporate governance in the form of a system of formal and informal relations between shareholders, top management and other stakeholders, which provides an opportunity to form a national organizational model.

Ключові слова: глобалізація, корпоративне управління, компанія, лістинг, міжнародні відносини, світова економіка, модель.

Key words: globalization, corporate governance, company, listing, international relations, world economy, model.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Становлення та розвиток корпоративних структур — одна з провідних тенденцій перетворення сучасної економіки як на мікро-, так і на макрорівні кожної країни. В загальному значенні світова інтеграція сприяє освоєнню нових територіальних ринків, створення спільних підприємств на освоєваних територіях, підвищенню стійкості національних економік, об'єднанню постачальників та споживачів, виробництва та збуту продукції. Найчастіше найбільші корпорації виступають стратегічними партнерами держави у проведенні промислової політики та державних перетворень загалом.

Проте еволюція корпоративних форм організації та управління бізнесом зумовила суттєві відмінності в плані вибору моделі управління корпораціями, які відрізняються від традиційних суб'єктів господарювання мікрорівня, набуваючи певний симбіоз світових моделей корпоративного управління (японська, інсайдерська, аутсайдерська, сімейна). В цьому разі аналіз світового досвіду становлення економічних процесів глобалізації та корпоративних структур, а також деякі особливості функціонування корпорацій в міжнародних відносинах, спонукає до подальшого дослідження теоретико-методичних засад обґрунтування вибору моделі вітчизняного корпоративного управління в умовах міжнародної глобалізації економічних процесів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

На сьогодні значення та сутність корпоративного управління досліджується як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, серед яких Ч. Бернард, Р. Акофф, Д. Стігліц, М. Аокі, Дж. Харіссон, Г. Мінз, К. Ейзенхард, Ф. Нойбауер, А. Шегда, Д. Баюра, С. Якубовський, Г. Філюк, С. Румянцев, Л. Павленко, З. Шершньова, М. Татарчук, П. Буряк та багато інших. Напрямок своїх досліджень кожен з вчених визначає згідно спрямованості своїх наукових інтересів, за різним глибинним ступенем вивчення проблеми висвітлює окремі сторони корпоративного управління.

Але питання корпоративного управління під впливом глобалізаційних процесів світової економіки та еволюції моделей у формуванні різних управлінських систем, потребують свого висвітлення щодо їх взаємозв'язку та механізму розвитку міжнародного корпоративного управління українськими компаніями.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є систематизація світових моделей корпоративного управління, встановлення зв'язків між ними та визначення місця українських корпорацій у міжнародному економічному просторі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується зростаючим рівнем глобалізації. З цим процесом пов'язана тенденція неухильного зростання міжнародного характеру корпорацій, які за різноманітністю сфер своєї діяльності поширюються на світовій арені. У більш зростаючій мірі розширюється і зміцнюється роль та значимість транснаціональних корпорацій (ТНК), яким характерне володіння великою кількістю дочірніх компаній у багатьох країнах світу. Це

дає їм можливість поширити свою діяльність на сферу міжнародних економічних відносин, надавати прямий чи опосередкований вплив на економічні, соціальні та політичні процеси в інших країнах.

Глобалізація — одна із головних причин, на яку мають відповідним чином реагувати українські компанії. Така реакція включає суттєві зміни в системі корпоративного управління, яке визнане відповідними принципами міжнародним співтовариством корпоративного управління як загальносвітових правил ведення бізнесу. Актуальність теми впливу глобалізації світової економіки на корпоративне управління в Україні, пояснюється необхідністю забезпечити інвестиційну привабливість вітчизняних компаній для іноземних інвесторів, з їх інтеграційним курсом у світове економічне співтовариство щодо підвищення своєї конкурентоспроможності на світовому ринку.

Основним стимулом, що спонукає українські компанії покращувати практику свого корпоративного управління, є залучення іноземного капіталу, і як зазначається у розробленому документі Організацією економічного співробітництва та розвитку "...міжнародний рух капіталу дозволяє компаніям отримувати доступ до фінансування від ширшого кола інвесторів. Ті країни, які хочуть повною мірою скористатися можливостями глобальних ринків капіталу та залучати довгостроковий "терплячий" капітал, повинні мати такі механізми корпоративного управління, які мають довіру, зрозумілі по обидва боки кордону та відповідають міжнародним принципам" [6].

Один з найпоширеніших шляхів залучення іноземного капіталу передбачає розміщення цінних паперів українських компаній серед біржового лістингу, що означає дотримання його правил у частині корпоративного управління. Звідси компанії, які мають лістинг, є лідерами за рівнем розвитку практики корпоративного управління, це підтверджується і результатами регулярних досліджень, де загалом розвиток сучасної практики вітчизняного корпоративного управління характеризується позитивною динамікою [12]. При цьому результати дослідження свідчать, що компанії які мають лістинг показують вищий рівень розвитку практики корпоративного управління проти інших груп компаній у яких він відсутній.

У цьому разі дослідження проводиться за такими основними компонентами практики корпоративного управління [11]:

- 1) забезпечення прав акціонерів;
- 2) діяльність органів управління і контролю;
- 3) розкриття інформації;
- 4) корпоративна соціальна відповідальність (КСВ).

Останній компонент має найменший рівень розвитку у вітчизняній практиці, що є серйозною перешкодою на шляху укріплення відносин між компанією та зацікавленими в її діяльності сторонами. До таких зацікавлених сторін належать споживачі, бізнес-партнери, співробітники компанії, спільнота, органи влади та ін.

Під впливом глобалізації розширюється і географія діяльності значної частини українських корпорацій. Деякі з них за форматом діяльності належать до ТНК, в основному це великі компанії які діють у промисловості та аграрній сфері [10]. Отже, для забезпечення сталого розвитку, вітчизняні ТНК повинні вирішувати непрості

те завдання — вибудувати міцні міжнародні відносини із зацікавленими сторонами, тим самим долаючи відставання у розвитку КСВ. Тому менеджменту корпорації необхідно враховувати соціокультурні та політико-культурні характеристики і особливості, національно-історичні традиції країн у яких веде свою діяльність певна компанія. Це зумовлено тим, що ціннісні уявлення суспільства про присутність ТНК прямо чи опосередковано впливають на корпоративну культуру та інші взаємопов'язані аспекти корпоративного управління у дочірній структурі цієї ТНК. У свою чергу корпоративна культура ТНК має вплив на ціннісні суспільні уявлення певної території, на якій присутня ця компанія. Тому природно, керівництво корпорацій повинно контролювати такий взаємовплив, оперативно реагувати на зміни устремлінь та очікувань суспільства.

В якості заходів поліпшення найменш розвинених аспектів практики корпоративного управління вітчизняними компаніями у сфері КСВ можна назвати, по-перше: формування у корпораціях ефективної системи управління ризиками та його постійне вдосконалення. Для цього необхідно більше уваги приділяти виявленню та управлінню широким набором ризиків, які охоплюють КСВ. Серед найбільш значущих з них є ризики, пов'язані з очікуванням зацікавлених сторін у підвищенні свого інтересу до українських компаній. Так серед органів влади багатьох країн існують очікування, згідно з якими корпорації повинні взяти на себе низку зобов'язань у забезпеченні соціального добробуту населення того регіону, де вони ведуть свою діяльність. За відсутності належного управління такими ризиками можливий негативний вплив на діяльність компанії.

По-друге, розширення практики реалізації компаніями проєктів КСВ для своїх клієнтів та бізнес-партнерів дозволить забезпечити лояльне ставлення до корпорацій з боку цих зацікавлених сторін, встановити з ними довгострокові відносини, знизивши ризик нестабільності поставок та спад попиту на товари та послуги компанії. По-третє, розробка та затвердження компаніями внутрішніх документів за окремими напрямками КСВ (екологічна політика, благодійна та спонсорська діяльність, відносини з місцевими спільнотами та ін.), визначити ціль, завдання та основні шляхи реалізації соціальної політики, окреслити відповідальність за провадження цієї політики, а також інструменти встановлення оцінки її ефективності.

Результатом закріплення соціальної політики компанії з окремих напрямків, значною мірою вплине на ефективність КСВ, дозволить провести розробку або коригування затверджених компаніями зведених правил корпоративної етики, включаючи корпоративні цінності, етичні засади та стандарти. Кодекс ділової етики покликаний служити основою етичної поведінки співробітників та керівництва компанії, фактором її сталого розвитку та сприятливого іміджу. На цій ноті нагальним постає розробка та затвердження кодексу корпоративної етики компаніям, які їх ще не мають, а чинні кодекси необхідно проаналізувати та внести до них відповідні зміни які діють часом глобалізаційних відносин у міжнародному масштабі.

З цих вихідних позицій — "поведінкових" позицій українських компаній у спільноті світового ринку, постає складною системою із безліччю міжнародних компаній які формують глобальний виробничий комплекс, здійснюють перерозподіл та обмін товарів, робіт і послуг. По суті, глобалізація економічних відносин сприятиме вливанню до міжнародного бізнесу дедалі більшої кількості суб'єктів бізнесу із різних країн. Це спричинить розвиток та посилення світогосподарських зв'язків при формуванні глобального ринку, на тлі якого відбудеться взаємо зацікавленість компаній з різними культурами та історією свого розвитку.

Оскільки такі взаємовідносини регулюються різними системами правових норм, то використовуються і

різні моделі корпоративного управління, яке виступає основним чинником підвищення інтеграції компанії з міжнародним ринком. Так, кожна країна формує власну доктрину корпоративного управління у вигляді системи формальних та неформальних відносин між акціонерами, топ-менеджментом та іншими зацікавленими сторонами. Це дозволяє сформувати національну організаційну модель, основними функціями якої є регулювання взаємовідносин з урахуванням національних традицій та особливостей законодавства [3].

Нині існує декілька моделей корпоративного управління, серед яких виділяються три основні: японська, континентально-європейська (інсайдерська), англо-американська (аутсайдерська).

Японська модель корпоративного управління сформувалася з урахуванням специфічної національної культури та традицій своєї країни, за її основу покладено принцип соціальної згуртованості та взаємозалежності. При цьому слід зазначити, саме національні традиції корпоративного управління зумовили таку модель стати дуже закритою, тому вона застосовується лише у Японії [4]. Проте якщо розглядати основний зміст японської моделі, відповідно до сучасного корпоративного законодавства, то вона може бути реалізована у вигляді двох систем управління компанією: системою корпоративних аудиторів та системою комітетів.

Відповідно до системи корпоративних аудиторів, у компанії мають бути створені такі органи як загальні збори акціонерів, рада директорів, представницькі директори, виконавчі директори, корпоративні аудитори та рада корпоративних аудиторів. Згідно з системою комітетів, компанія формує загальні збори акціонерів, раду директорів, комітет з аудиту, комітет із призначення та винагород, виконавчі директори. При цьому рада директорів виконує формальну роль, а всі рішення приймається колегіально, включаючи процес обговорення та проведення переговорів у рамках всієї корпорації.

Особливістю Японської моделі корпоративного управління є переважаюча роль банківського фінансування та контролю, де ключовий банк виступає у вигляді власника блокуючого пакет акцій. У відповідність такому підходу найбільші Японські корпорації формують довгострокові партнерські відносини з банками, що дозволяє, з однієї сторони, отримувати значні фінансові можливості, з іншої — контролювати фінансові потоки компанії [1]. Перевага Японської моделі корпоративного управління у тому, що модель формує стійку фінансово-промислову групу, де різні компанії здійснюють взаємну підтримку і контроль. Недоліками такої моделі є клановість та закритість, домінування банківського фінансування, а також незначна увага до прав міноритаріїв.

Відмінною рисою японської моделі є орієнтація на соціальну згуртованість лише на рівні підприємств певного регіону, і "ділову згуртованість" лише на рівні промислової групи.

Континентально-європейська модель корпоративного управління переважно застосовується в країнах західної Європи (Австрія, Швейцарія, Нідерланди, Німеччина), ця модель характеризується [7]:

- високою концентрацією акціонерного капіталу;
- довгостроковими цілями інвесторів;
- наявністю менш ліквідного фондового ринку.

Особливість континентально-європейської моделі корпоративного управління полягає в тому, що частина капіталу корпорації належить різним суб'єктам, тому цю модель називають інсайдерською. Пріоритетним механізмом перерозподілу вільних коштів у цій моделі виступають інвестиції для створення нових бізнесів за рахунок реінвестування прибутку, що призводить до вибудовування пірамідальних фінансово-промислових груп із великою кількістю рівнів, а також перехресним володінням акцій між компаніями-партнерами.

Перевага континентально-європейської моделі корпоративного управління полягає в чіткому розмежу-

ванні функції управління та контролю, надання можливості обмеження топ-менеджментом прийняття рішень за більш сильного впливу з боку великих власників тісно пов'язаних з фірмою та трудовим колективом. Недоліки такої моделі полягають у невисокій мірі інформаційної прозорості, а також складності здійснення інвестицій через чільну роль банків в управлінні.

На відміну від вищезазначених моделей, у Англо-американській моделі (Австралія, Нова Зеландія, Канада, Велика Британія, США та ін.) закладено безперечний пріоритет прав акціонерів, а основний контроль здійснюється через ринок капіталів. Англо-американська модель характеризується [9]:

- високою розпорошеністю акціонерного капіталу;
- короткостроковими цілями інвесторів;
- наявністю високоліквідного фондового ринку.

Провідну роль в управлінні такої моделі відіграє рада директорів, яка здійснює управління діяльністю компанії, виступає гарантом захисту прав акціонерів та забезпечує дотримання норм і принципів корпоративного управління. Дана модель характеризується тим, що власниками капіталу виступають безліч інституційних та приватних інвесторів які перебувають у залежності від менеджменту компанії і беруть участь під час формування капіталу через фондовий ринок, тому цю модель називають аутсайдерською моделлю [8]. В цьому випадку ця модель передбачає високу прозорість корпоративного управління та вільний доступ зацікавлених осіб до фінансової інформації. Також велику роль у функціонуванні цієї моделі надають незалежні оцінки (рейтинги), що виставляються міжнародними рейтинговими агентствами і виступають орієнтиром для інвесторів на фондовому ринку.

Перевага Англо-американської моделі полягає у можливості залучати через фондовий ринок великий обсяг інвестицій, бо модель є відкритою, а вільний доступ до фінансової інформації та система рейтингових оцінок дозволяють формувати високий рівень довіри інвесторів до тих компаній, які застосовують міжнародні стандарти корпоративного управління. Натомість недоліками моделі є спекулятивна її складова, яка проявляється у впливі фондового ринку, який спотворює реальну вартість активів компанії, виходячи зі спекулятивних міркувань спонукаючи фінансові кризи, які періодично виникають.

На відміну від вищезазначених моделей корпоративного управління, однією з найпоширеніших моделей світу є сімейна модель (країни Азії, Латинської Америки, деякі Європейські країни), сутність якої полягає в управлінні крупними корпораціями членами сімей — сімейні бізнес-групи [2].

За такої моделі управління капіталом концентрується та розподіляється по сімейних каналах, і контроль за бізнесом повністю належить сім'ї. Звичайно, ця модель є протилежною ринкової моделі, її пірамідальна будова передбачає випуск подвійного класу акцій та перехресного їх володіння. Як правило, сімейна керуюча компанія контролює цілу низку фірм, які у свою чергу контролюють наступну групу компаній і т.д. При цьому роль інвесторів, які можуть залучатися за необхідності отримання додаткового капіталу, обмежена в неотриманні більшості голосів у жодній із компаній сімейної групи.

Часто у поєднанні з пірамідальною (вертикальною) структурою побудови бізнес-групи, яка посилює систему контролю, використовується горизонтальна структура перехресного володіння акціями як інструмент контролю із переведення прибутків компаній, що входять до групи, на верхній рівень піраміди, де головна компанія має всі права на капітал та повний контроль. При цьому перерозподіл грошових потоків здійснюється методами трансфертного ціноутворення, взаємного страхування та перехресного фінансування.

Для сімейних груп присутній випуск акцій з нерівними правами голосування що забезпечує збереження контролю над іншими фірмами, де сімейна фірма може володіти акціями із великою кількістю голосів, якщо всі

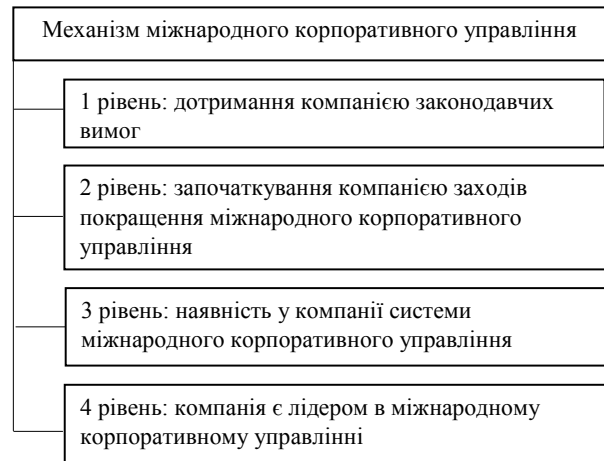


Рис. 1. Механізм міжнародного корпоративного управління

акції компанії мають по одному голосу, то акції сім'ї набувають додаткових переваг — виключне право при виборі членів ради директорів. Такий інструмент дозволяє контролювати діяльність компанії не маючи великий пакет акцій.

Під впливом глобалізації світової економіки, розглянуті моделі корпоративного управління мають тенденцію до свого зближення та взаємопроникнення. Так, країни з японською та континентально-європейською моделлю в умовах глобалізації більше уваги приділяють питанням розвитку фондових ринків, посиленню захисту приватних та інституційних інвесторів, що є наслідком використання принципів англо-американської моделі.

Водночас у країнах, де застосовують принципи Англо-американської моделі, спостерігаються тенденції щодо концентрації акціонерного капіталу в руках невеликої кількості власників, а також розвитку перехресного володіння акціями. І незалежно від застосовування тієї чи іншої моделі корпоративного управління, нині відбувається посилення ролі ради директорів із забезпечення акціонерів великими правами щодо прийняття рішень, приймаються законодавчі акти щодо збільшення представництва інвесторів у раді директорів та посилюється роль контролю за діяльністю компанії. Останнє зводиться до уніфікації правового поля для бізнесу та реалізації тенденції дерегулювання в економіці за умови забезпечення всіякої лібералізації факторів виробництва (товарів, послуг, капіталу, робочої сили), що постає базовою умовою загального зростання добробуту та розквіту всіх націй. І незважаючи на сплеск думок про настання часу деглобалізації та прагнення країн до локалізації розвитку, нівелюється тим, що жодна країна у світі не зможе впоратися з виникаючими глобальними проблемами поодиночці, а доцільно вирішувати виключно спільними зусиллями.

В якості узагальнення змістовності основних моделей міжнародного корпоративного управління, надається змога навести механізм його становлення та функціонування в українських компаніях, виокремивши певні рівні (рис. 1).

Відповідність компанії системі міжнародного корпоративного управління проводиться перевіркою з досягнення нею з першого по четвертий рівень. Так, перший рівень передбачає дотримання усіх законодавчих вимог які рекомендуються Кодексом міжнародного корпоративного управління [5], а саме: відповідність статуту компанії чинному українському законодавству — формування ради директорів, виконання основних обов'язків емітента, створення ревізійної комісії та ін.

Другий рівень передбачає розробку компанією необхідних відповідностей з покращення міжнародного корпоративного управління. Третій рівень показує рівень розвитку системи міжнародного корпоративно-

го управління в компанії щодо встановлених норм і правил — критеріальних чинників які задовольняють інвесторів діяльністю компанії та її сприйняття з факторами економічного розвитку, характеристиками що зумовлюють конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість вітчизняного фінансового ринку, і навіть позицію основного акціонера з питань підвищення якості міжнародного корпоративного управління.

Четвертий рівень показує, наскільки компанія є лідером в галузі міжнародного корпоративного управління. В цьому випадку визначається відповідність внутрішньому кодексу корпоративної поведінки та загально-визнаним міжнародним принципам міжнародного корпоративного управління, які є одним із важливих факторів досягнення стратегічних цілей компанії. Внаслідок чого компанія розвиває корпоративну культуру, яка орієнтує співробітників на досягнення високих результатів і ґрунтується на місії та цінностях. До значних елементів розвитку корпоративної культури входять система управління за цілями, каскадна комунікація цінностей, стимулювання ініціативи знизу, розвиток системи "зворотний зв'язок".

Таким чином, на сьогодні міжнародне корпоративне управління швидко змінюється та набуває нових форм — компанії, які не дотримуються принципів управління, стають неконкурентоспроможними та витісняються з високоефективного ядра ринку. Сучасні можливості розвитку мають високий темп та стрімко змінюють умови ринку, тому українським компаніям необхідно вміти адаптуватися до таких умов, але вони можуть розвиватися і неадекватно ринковим умовам. У результаті чого можна спостерігати як деякі компанії відстають від ринкових умов, це відбувається тоді, коли вищий менеджмент має недостатньо компетенцій і не здатний ефективно керувати стратегічним розвитком компанії.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Процес міжнародної глобалізації економіки надає визначальний імпульс для розвитку моделей вітчизняного корпоративного управління. Глобалізація зблизила існуючі моделі корпоративного управління, утворивши їх комбінаторику яка включає переваги міжнародних моделей корпоративного управління для розвитку українських компаній. Сам розвиток компаній на міжнародному ринку вимагає вдосконалення системи управління компанією, а під впливом глобалізації відбувається формування глобального стандарту правил та принципів корпоративного управління необхідного для сталого розвитку української компанії на міжнародному ринку. Тому напрям на покращення найменш розвинених аспектів практики корпоративного управління в українських компаніях необхідне в тому, щоб повніше використовувати можливості глобалізації світової економіки.

Література:

1. Білик О. Особливості моделей корпоративного управління. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 4. С. 39—43.
2. Буряк П.Ю. Проблемність трансформаційних процесів у інтегрованих корпоративних структурах підприємства. Регіональна економіка. 2014. № 2. С. 72—78.
3. Довгань А.Є. Корпоративне управління: інституціональні аспекти: монографія. Київ: ІВЦ "Видавництво "Політехніка", 2016. 340 с.
4. Калініна О. Особливості корпоративного управління в різних країнах. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. № 17. С. 79—82.
5. Кодекс корпоративного управління: ключові вимоги і рекомендації. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/kodeks-korporatyvnoho-upravlinnia-kliuchovi-vymohy-i-rekomendatsii/> (дата звертання: 16.11.2021 р.).
6. Організація економічного співробітництва та розвитку. Міністерство закордонних справ України. URL:

<https://mfa.gov.ua/mizhnarodnidvidnosini/organizaciya-ekonomichnogo-spivrobit-nictva-ta-rozvitku> (дата звертання: 16.11.2021 р.).

7. Пет'ко С. Моделі корпоративного управління в діяльності корпорацій на світових ринках. Молодий вчений. 2015. Вип. 2. № 17. С. 225—229.
8. Посохов І.М. Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління в ринковій економіці: переваги та недоліки. Бізнес Інформ. 2012. № 7. С. 159—159. DOI: http://www.business-inform.net/pdf/2012/7/157_159.pdf
9. Сватюк О.Р., Дзюбіна К.О. Аналіз можливостей застосування в Україні елементів англо-американської моделі корпоративного управління. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. 2015. № 1. С. 216—220.
10. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток: монографія. Київ: Товариство "Знання", 2013. 149 с.
11. Фролова Т. О. Становлення національної системи корпоративного управління. Агросвіт. 2012. № 9. С. 22—27.
12. Харун О.А. Розвиток корпоративного управління в умовах глобалізації. Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. 2018. № 17. С. 49—55.

References:

1. Bilyk, O. (2015), "Features of corporate governance models", *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, vol. 4, pp. 39—43.
2. Buriak, P. Yu. (2014), "Problems of transformation processes in integrated corporate structures of the enterprise", *Rehional'na ekonomika*, vol. 2, pp. 72—78.
3. Dovhan', L.Ye. (2016), *Korporativne upravlinnia: instytutsional'ni aspekty* [Corporate governance: institutional aspects], IVTs "Vydavnytstvo "Politekhnikha", Kyiv, Ukraine.
4. Kalinina, O. (2016), "Features of corporate governance in different countries", *Naukovyj visnyk Kherson'skoho derzhavnogo universytetu*, vol. 17, pp. 79—82.
5. National Commission on Securities and Stock Market (2021), "Corporate governance code: key requirements and recommendations", available at: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/kodeks-korporatyvnoho-upravlinnia-kliuchovi-vymohy-i-rekomendatsii/> (Accessed 16 November 2021).
6. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine (2021), "Organization of economic cooperation and development", available at: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/organizaciya-ekonomichnogo-spivrobit-nictva-ta-rozvitku> (Accessed 16 November 2021).
7. Pet'ko, S. (2015), "Models of corporate governance in the activities of corporations in world markets", *Molodyj vchenyj*, vol. 2, no. 17, pp. 225—229.
8. Posokhov, I. M. (2012), "Comparative characteristics of corporate governance models in a market economy: advantages and disadvantages", *Biznes inform*, [Online], vol. 7, available at: http://www.business-inform.net/pdf/2012/7/157_159.pdf (Accessed 15 November 2021).
9. Svatiuk, O. R., and Dziubina, K. O. (2015), "Analysis of the possibilities of applying elements of the Anglo-American model of corporate governance in Ukraine", *Naukovyj visnyk L'viv'skoho derzhavnogo universytetu vnutrishnikh sprav*, vol. 1, pp. 216—220.
10. Rumiantsev, S. A. (2013), *Ukrains'ka model' korporatyvnoho upravlinnia: stanovlennia ta rozvytok* [Ukrainian model of corporate governance: formation and development], *Tovarystvo "Znannia"*, Kyiv, Ukraine.
11. Frolova, T. O. (2012), "Formation of the national system of corporate governance", *Ahrosvit*, vol. 9, pp. 22—27.
12. Kharun, O. A. (2018), "Development of corporate governance in the context of globalization", *Skhidna Yevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 6, pp. 49—55.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2021 р.

Н. О. Аверчева,
к. е. н., доцент, в. о. завідувача кафедри загальноекономічної підготовки,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0003-4534-639X

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.59

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

N. Avercheva,
PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department
of General Economic Training, Kherson State Agrarian and Economic University

DIRECTION OF INCREASING EFFICIENCY OF MANAGEMENT ENTITIES ACTIVITIES OF VITICULTURE AND WINEMAKING SUB COMPLEX

У статті обґрунтовано теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарської діяльності у галузі виноградарства і виноробства в Україні. Проведено порівняльний аналіз показників операційної діяльності підприємств, які спеціалізуються на виробництві винограду і вина. Визначено вплив врегулювання економічних відносин суб'єктів підприємництва у сфері виробництва винограду-сировини і виноробних підприємств на рентабельність діяльності в умовах ринку. На основі SWOT-аналізу обґрунтовано сильні і слабкі сторони виноробних підприємств, визначені можливості і загрози їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку. Визначено основні напрями підвищення ефективності виробництва винограду і вина на основі впровадження інноваційних технологій, використання наявного потенціалу виробників. Запропоновано заходи ефективного розвитку на основі залучення державної підтримки та розробки комплексної стратегії розвитку галузі.

The article shows the theoretical and practical dimensions of ensuring efficient activity of economic entities in the field of vine growing and winemaking in Ukraine. Contemporary problems of creating a raw material base have been updated, increase of prices for material and technical resources and raw materials for processing, and ageing of technological base of wineries. It has been found that the profitability of the production of grapes by agricultural enterprises actually reflects the real situation of the industry, since most producers do not sell it on the market in fresh form, but rather process it internally. We also carried out a comparative analysis of indicators of activity of enterprises specializing in the production of grapes and wines, calculated indicators of efficiency of production, profitability of operational activities of enterprises. The loss of production of grapes threatens to reduce the area of vineyards and thus the raw material base of processing plants. The effect on the regulation of economic relations of enterprises in the sphere of production of grape raw materials and winemaking enterprises on the profitability of activities in market conditions has been determined. On the basis of the SWOT-analysis, the strengths and weaknesses of wineries have been substantiated, and opportunities and threats to their competitiveness on the domestic and foreign markets have been identified. The wine company can be develop efficiently through the introduction of modern innovative technologies, and the creation of stable and mutually beneficial links with wine company and distribution networks, the development of a marketing strategy to conquer new markets, popularizing of wine consumption based on high quality, obtainable price, the development of enotourism and restaurant complexes based on enterprises. The main directions of increasing efficiency of

production of grapes and wines have been defined on the basis of introduction of innovative technologies, and use of the potential of producers. It was proposed effective development through of state support and the formulation of a comprehensive development strategy for the sector.

Ключові слова: виноградарство, виноробство, економічний аналіз, ефективний розвиток, ринок, виробництво, реалізація, ефективність, рентабельність.

Key words: vine growing, winemaking, economic analysis, efficient development, market, production, implementation, efficiency, profitability.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

За період реформування аграрного сектору економіки виноградарсько-виноробний підкомплекс перебував під впливом протилежних чинників. З однієї сторони, розвивалися різні форми підприємництва, змінювався асортимент продукції, формувалося конкурентне середовище. З іншої — склалися загрозливі тенденції щодо негативного впливу імпорту, низького рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників, скорочення площ насаджень і обсягів виробництва. Проблема ситуація в галузі виноградарства і виноробства свідчить про недостатню результативність і дієвість державної підтримки, низький рівень впровадження у господарську діяльність інноваційних технологій, високопродуктивних сортів, маркетингових програм, розбалансування зв'язків між виноградарськими і переробними підприємствами. Тому обрана тема є актуальною для підприємств комплексу виноградарства і виноробства щодо розробки і реалізації програм підвищення ефективності діяльності та формування конкурентних переваг в умовах сучасного цивілізованого ринку вина і винограду.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми виноградарсько-виноробного підкомплексу мають багатоаспектні рішення, що відображено в наукових публікаціях за темою. Каламан О.Б. відзначає унікальні властивості різних видів продукції виноробних підприємств, які мають високий попит на внутрішньому і зовнішньому ринку. В умовах глобалізації ринку вина перспективи розвитку національного виноградарства і виноробства пов'язує з якісним зростанням та удосконаленням діяльності підприємств. Для запобігання стагнації і скорочення виробництва автор пропонує розробити універсальний механізм взаємодії підприємств галузі, що займаються окремими елементами виробничого процесу [1, с. 40—44].

У публікаціях Боремського А.С. акцентовано увагу на проблемах забезпечення виноградарських господарств садивним матеріалом, старінні виноградарників, підвищення конкуренції з боку імпортної готової продукції і сировини. Запропоновано підвищити значення і ефективність державної підтримки галузі, урегулювати законодавче і організаційне забезпечення, що враховує інтереси суб'єктів на всіх етапах виробництва в галузі [2, с. 71—75].

Кучеренко В.М. досліджує класифікацію вин, розвиток виноградарства і виноробства. За результатами аналізу динаміки виноробства в Україні, відзначає структурні зміни та кон'юнктуру ринку вина відповідно до попиту споживача [3].

Цимбалюк К.А. досліджуючи обсяги і структуру переробки винограду на виноматеріалами за сортами і регіонами, відзначає, що виноградарство і виноробство України має нереалізований потенціал та проблеми сировинного, фінансового та ресурсного занепаду, зокрема недосконалу сировинну базу щодо сортового складу і віку виноградарних плантацій, морально і фізично застарілу матеріально-технічну базу виноградарсько-виноробних підприємств, "тіньовий" сектор виробництва. Відзначає також нестабільність нормативно-правового

забезпечення та оподаткування, землекористування, державної підтримки [4, с. 145—150].

Вважаємо, що дослідження результативних показників діяльності підприємств, що спеціалізуються на виробництві винограду і вина, визначення напрямів підвищення їх рентабельності і конкурентоспроможності доповнить науковий доробок за даною тематикою.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою дослідження є визначення пріоритетних напрямів розвитку та підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємництва виноградарсько-виноробної галузі України в умовах сучасного стану функціонування і розвитку ринкових відносин. Для реалізації мети обґрунтовано теоретичні і практичні проблеми розвитку виноградарсько-виноробного підкомплексу; удосконалено методичні підходи щодо комплексної економічної оцінки діяльності суб'єктів виноградарства і виноробства; проведено порівняльний аналіз рівня рентабельності виноградарських і виноробних підприємств.

Застосовано методи: абстрактно-логічний при вивченні проблем розвитку галузі і обґрунтуванні пропозицій; аналізу і синтезу — для встановлення залежності рівня рентабельності від ціни і собівартості продукції; розрахунково-конструктивний — для порівняння економічних показників діяльності підприємств галузі виноградарства і виноробства; статистико-економічні методи — для дослідження динаміки цін на ринку виноградно-виноробного підкомплексу, визначення показників рентабельності виробництва винограду і продуктів його переробки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

В умовах сучасного розвитку економічних і ринкових відносин, значного щорічного зростання цін на сільськогосподарську техніку, мінеральні добрива, гербіциди, нафтопродукти, за відсутності дієвої допомоги держави сільському господарству рівень рентабельності винограду має бути досить високим, щоб забезпечувати достатні темпи розширеного відтворення. Проте реальні показники ефективності виробництва в галузі досить низькі, про що свідчать проведені дослідження.

Діаграма відображає тенденцію до постійного скорочення обсягів виробництва вина в Україні за основними групами, що свідчить про низький рівень використання потенціалу виноградарсько-виноробного підкомплексу та загрозливі процеси щодо збереження конкурентних позицій вітчизняних виробників на внутрішньому ринку (рис. 1).

У 2020 р. в Україні було виготовлено в цілому 119 млн л вина та Україна експортувала 14,4 млн л вина, що вдвічі більше, ніж 2019 р., проте імпорту вина до України 2020 р. також зріс на 22% порівняно з 2019 р.

Собівартість винограду в аграрних формуваннях постійно зростає, що стримує можливість підвищення рентабельності його виробництва. В умовах інфляції, диспаритету цін, відсутності економічної дисципліни вартісні показники не відображають фактичну ефективність виробництва та реалізації винограду, адже виробничий цикл триває близько року.

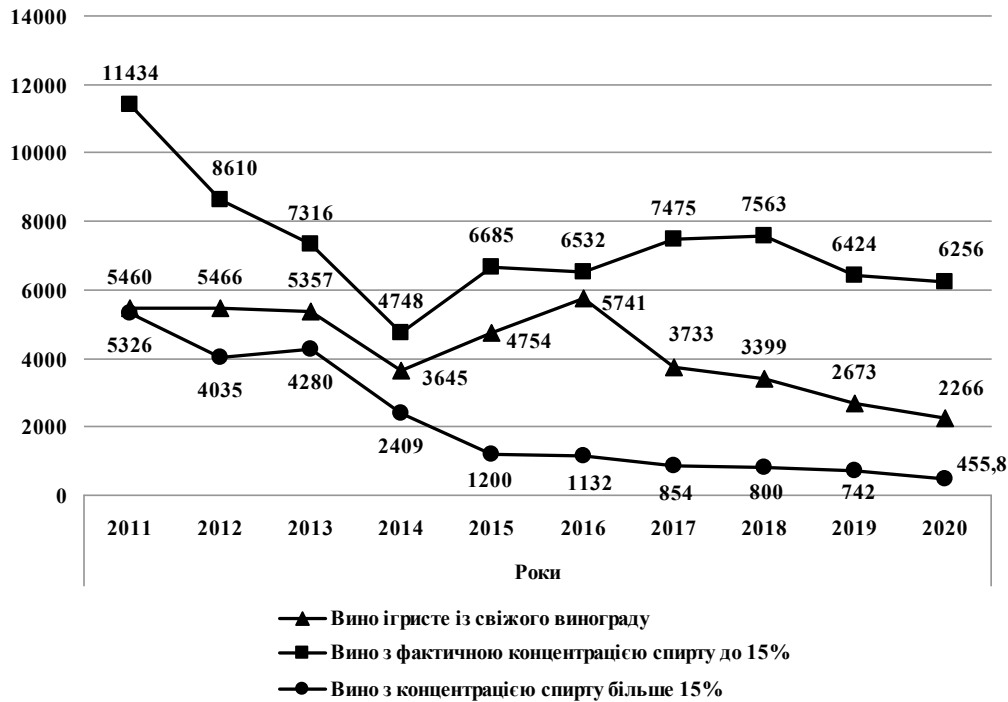


Рис. 1. Динаміка обсягів виробництва вина в Україні, тис. дал.

Ефективність діяльності виноградарських підприємств відображає комплексний показник — рівень рентабельності, який свідчить, скільки прибутку одержано у розрахунку на 1 грн витрат на виробництво і реалізацію продукції. Рівень рентабельності виробництва винограду в підприємствах набув у 2019—2020 рр. від'ємного значення — 7,2 та -16,2 %, а у фермерських господарствах -8,6 % (табл. 1).

Значно відрізняються показники збитковості за регіонами — у Закарпатській області у 2020 р. — 20,3 %, — у фермерських господарствах — 2,4 %, у Миколаївській — 6,8 %, (98,7 % у фермерських господарствах), в Одеській області реалізували виноград із збитком на рівні 16,5 %, в той час фермерські господарства одержали прибуток на рівні 14,6 %. Товаровиробники Херсонської області також реалізували виноград у збиток — на кожну гривню витрат отримали 33,2 коп. збитку, а фермерські гос-

Таблиця 1. Рівень рентабельності виробництва винограду в Україні, %

Показники	Роки							Відхилення 2020 р. до 2012 р.
	2012	2013	2015	2017	2018	2019	2020	
Підприємства	71,5	99,0	92,9	51,6	22,6	-7,2	-16,2	-87,7 в. п.
у т. ч. фермерські господарства	62,9	33,4	38,2	51,3	17,8	0,9	-8,6	-71,5 в. п.

подарства мали 87,8 % збитковості. У фермерських господарствах рівень збитковості виробництва винограду в цілому по Україні становив 8,6 %. Зрозуміло, що такий рівень збитковості створює негативний імідж і впливає на привабливість галузі для інвесторів, скорочує можливості самофінансування, обмежує відтворення виробництва на інноваційній основі.

Слід звернути увагу, що наведені в таблиці показники відображають результати продажу тієї частини

продукції аграрних підприємств, яку вони реалізують поза межі підприємства, у тому числі у свіжому вигляді на ринку та на переробку іншим суб'єктам господарської діяльності, в основному переробним підприємствам. Рівень рентабельності не відображає результати за тією частиною продукції, яка надходить на переробку всередині самого підприємства, у підсумку її реалізують як продукцію промислового виробництва. Це можуть бути різні продукти переробки винограду — соки, вино, виноматеріали та інші. Тобто основна частина врожаю спрямовується за внутрішніми цінами від виноградарських підрозділів у переробні цехи, які реалізують вино у вигляді кінцевої продукції. Цим, зокрема, пояснюється низький рівень рентабельності виробництва винограду у сільськогосподарських підприємствах.

Тому для агропромислових підприємств важливо визначати показники рентабельності за кінцевою продукцією, зокрема поєднувати доходи і витрати всього процесу виробництва і переробки винограду, визначати прибуток загальний по цехах виноградарських і виноробних і, відповідно, аналізувати рівень рентабельності виноградарсько-виноробного операційного циклу.

Таблиця 2. Кількість діючих суб'єктів господарювання та зайнятих працівників за видом економічної діяльності код за КВЕД-2010 11.02 "Виробництво виноградних вин"

Роки	Кількість підприємств			Кількість зайнятих працівників		
	Усього, одиниць	з них фізичні особи, підприємці	у % до загального показника	Усього, осіб	з них у фізичних осіб, підприємців	У % до загального показника
2010	122	26	21,3	9673	129	1,3
2011	119	19	16,0	9883	102	1,0
2012	93	6	6,5	к/с*	к/с	к/с
2013	104	4	3,8	9371	14	0,1
2014	64	2	3,1	к/с	к/с	к/с
2015	62	2	3,2	к/с	к/с	к/с
2016	64	5	7,8	4109	5	0,1
2017	66	6	9,1	к/с	к/с	к/с
2018	59	7	11,9	3157	7	0,2
2019	70	8	11,4	2956	8	0,3
2020	70	7	10,0	2739	7	0,3
2020 р. у % до 2010 р.	57,4	26,9	-11,3 в. п.	28,3	5,4	-1,0 в. п.

Примітка: *Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації (первинне та вторинне блокування вразливих значень).

Збитковість виробництва в сільськогосподарських підприємствах негативно впливає на обсяги виробництва винограду і створення сировинної бази виноробних підприємств. Комплексне дослідження підприємств виноградно-виноробної галузі, ефективності виробництва у всій системі виноробства створює основу для визначення напрямів підвищення прибутковості і рентабельності бізнесу.

Україна має потужний потенціал галузі виноградарства і виноробства, за умов ефективного його використання, може займати лідируючі позиції серед провідних світових виробників. Але велика кількість підприємств сектору працюють не на повну потужність. Серед причин зменшення об'ємів виготовлення продукції — зниження рентабельності виробництва, а також тренд постійного зростання імпорту вина в Україну [5].

За видом економічної діяльності код за КВЕД-2010 11.02 "Виробництво виноградних вин" в Україні діяли у 2020 р. 70 суб'єктів господарювання, що на 52 підприємства менше, ніж у 2010 р., тобто за десятирічний період в галузі виноробства скоротилась кількість суб'єктів на 42,6 %. Лише 10 % становлять від загальної кількості фізичні особи-підприємці (табл. 2).

Якщо у 2010 р. на підприємствах галузі працювали 9673 осіб, то у 2020 р. менше третини — 2739 осіб і лише 7 з них — у фізичних осіб-підприємців. Це свідчить, що виробництво концентроване у підприємствах, які мають статус юридичної особи. Обсяги реалізації в поточних цінах у 2020 р. на 8,5 % менші рівня 2010 р. (табл. 3).

Якщо у 2010 р. фізичні особи-підприємці реалізували продукції на суму 412559,7 тис. грн, то у 2020 р. — лише 29,3 тис. грн. Це свідчить про те, що у галузі через низький рівень рентабельності відмовляються працювати підприємства, особливо суб'єкти малого бізнесу, фізичні особи-підприємці. Отже, виникає необхідність детального аналізу проблем розвитку галузі та впровадження дієвої системи державної підтримки.

Результати проведеного аналізу основних фінансових показників підприємств, що спеціалізуються на виробництві вина, свідчать про невисокий рівень прибутковості даної галузі. Головна з причин полягає в тому, що поряд із незначним скороченням реалізації продукції

Результати проведеного аналізу основних фінансових показників підприємств, що спеціалізуються на виробництві вина, свідчать про невисокий рівень прибутковості даної галузі. Головна з причин полягає в тому, що поряд із незначним скороченням реалізації продукції діяльність підприємств стає низькорентабельною. Це спричинено зростанням ціни на виноград і вино матеріали. За досліджуваний період у галузі спостерігається збільшення кількості збиткових підприємств, загальному розміру збитку та зниження рентабельності операційної діяльності [6; 7].

Дослідження рентабельності операційної та всієї діяльності підприємств виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК за 2010—2020 рр. свідчить про те, що у виноградарстві постійно знижується рентабельність вирощування винограду, що змушує аграрні формування відмовитися від даного виду виробництва, направити ресурси у більш прибуткові види бізнесу, а у підприємствах, які займаються виробництвом вин виноградних рентабельність є стабільно низькою на рівні 3—5 % (табл. 4).

Розподіл підприємств на великі, середні, малі та мікропідприємства свідчить, що великих підприємств в галузі немає, середні забезпечують рентабельність операційної діяльності на рівні 3,4 %, а малі — 3,2 %, мікропідприємства взагалі працюють у збиток — 2,1 %.

Зниженні рівня рентабельності діяльності підприємств з вирощування винограду з 2015 р., коли його досягнуто показника 48,8 %, до збитковості на рівні 10,5 % у 2020 р. свідчить про те, що існує загроза подальшого скорочення сировинної бази для переробних підприємств через відмову сільськогосподар-

Таблиця 3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності код за КВЕД-2010 11.02 "Виробництво виноградних вин"

Роки	Усього, тис. грн	З них у фізичних осіб-підприємців, тис. грн	У % до загального показника
2010	5284761,5	412559,7	7,8
2011	5475949,1	396331,4	7,2
2012	к/с	к/с	к/с
2013	4610281,3	97635,6	2,1
2014	к/с	к/с	к/с
2015	к/с	к/с	к/с
2016	5729260,2	498,6	0,0
2017	к/с	к/с	к/с
2018	5864957,8	878,4	0,0
2019	4856065,3	611,8	0,0
2020	4836731,9	29,3	0,0
2020 р. у % до 2010 р.	91,5	0,0	-7,8 в. п.

ських підприємств від вирощування винограду. Адаже такий рівень рентабельності закриває всі інвестиційні потоки і обмежує можливості розвитку на інноваційній основі підприємств, які є виробниками винограду (рис. 2).

Слід відзначити, що зниження рівня рентабельності виробництва винограду не позначилося на прибутковості виноробних підприємств.

Бассова О.О., Боброва Г.М. вбачають головну проблему у практиці використання прибутку виноробних підприємств України, у переважному його спрямуванні на технічне оновлення виробництва, відсутності пропорційності між його накопиченням і споживанням. На сьогодні потужності виноробних підприємств застаріли як фізично, так і морально, саме тому для структурно-технологічного оновлення виробництва виноробних підприємств необхідними є значні інвестування чистою прибутку. Таким чином, виникає проблема найкращого (оптимального) узгодження інтересів власників капіталу підприємства зі стратегією фінансування його технічного розвитку [8, с. 34—43].

До слабких сторін діяльності виноробних підприємств за результатами дослідження віднесено про-

Таблиця 4. Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств виноградарсько-виноробного підкомплексу, %

Роки	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств					Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств				
	усього	у тому числі				усього	у тому числі			
		великі	середні	малі	з них мікро		великі	середні	малі	з них мікро
Код за КВЕД-2010 01.21 Вирощування винограду										
2010	31,1	10,8
2011	30,2	-	30,0	30,9	63,5	19,2	-	18,2	26,0	60,4
2012	23,7	-	23,0	27,1	36,0	18,7	-	20,1	12,4	12,0
2013	32,4	-	29,4	44,1	48,2	33,2	-	29,7	46,5	68,6
2014	28,4	-	33,2	17,4	-0,5	26,6	-	31,9	15,3	4,8
2015	48,8	-	53,5	37,5	58,5	46,2	-	51,5	33,8	68,4
2016	37,8	-	37,9	37,6	33,0	31,8	-	30,0	36,9	32,2
2017	38,2	-	41,5	29,8	9,2	34,3	-	35,6	31,2	8,5
2018	16,5	-	20,4	5,5	-17,7	14,6	-	18,5	4,1	-16,0
2019	1,3	-	-1,8	9,2	-3,9	-0,9	-	-3,3	4,7	-9,1
2020	-10,5	-	-0,9	-25,3	-33,8	-12,0	-	-1,4	-27,0	-37,3
Код за КВЕД-2010 11.02 Виробництво виноградних вин										
2010	4,4	1,9
2011	8,2	к/с	к/с	-0,6	-3,6	3,1	к/с	к/с	-0,6	-15,4
2012	8,4	к/с	к/с	1,8	-16,3	2,4	к/с	к/с	-3,2	-23,8
2013	5,0	к/с	к/с	-14,4	к/с	-1,4	к/с	к/с	-29,4	к/с
2014	2,2	-	4,5	-10,6	к/с	-7,9	-	-6,9	-14,0	к/с
2015	4,8	-	6,0	-0,9	3,0	-1,5	-	-1,1	-3,9	2,3
2016	5,2	-	5,6	2,8	1,8	3,7	-	4,0	1,6	1,3
2017	4,5	-	4,7	3,3	к/с	1,7	-	1,8	0,9	к/с
2018	2,4	-	2,7	0,8	2,0	0,3	-	0,4	-0,8	1,9
2019	0,9	-	0,8	1,2	2,5	-2,0	-	-2,3	-0,4	1,5
2020	3,4	-	3,4	3,2	-2,1	1,2	-	1,6	-0,3	-2,8

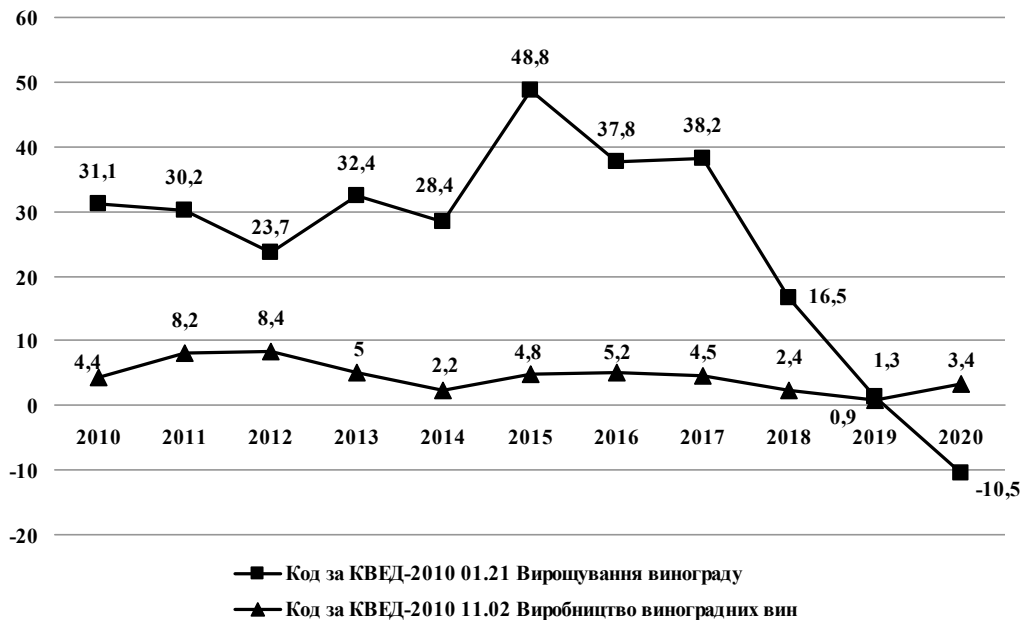


Рис. 2. Динаміка рівня рентабельності операційної діяльності підприємств виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК, %

блеми старіння техніко-технологічної бази, високий рівень капітало- і трудомісткості виробництва, сезонність і тривалість виробничого циклу (табл. 5).

Використовуючи сильні сторони, зокрема розширення асортиментного складу вин, підвищення їх якості, проведення зваженої цінової політики забезпечить зростання попиту і залучення більшої кількості споживачів з різним рівнем доходів.

Враховуючи загрози інфляційного, фінансового та зовнішньоекономічного плану, виноробним підприємствам необхідно вирішити питання ціноутворення на сировинні та матеріальні ресурси, забезпечити зміцнення конкурентних позицій на протизагрозі імпорту продукції, завоювати споживача на основі переваги у якості і ціні. Реалізувати можливості ефективного розвитку виноробні

підприємства можуть на основі впровадження сучасних ресурсо- і енергозберігаючих технологій, створення стійких і взаємовигідних зв'язків із виноградарськими підприємствами і торговельними мережами, розробки маркетингових заходів щодо завоювання нових сегментів ринку, реклами і впровадження торгових марок, розвитку енотуризму та ресторанних комплексів на базі підприємств.

Виноробні підприємства, на відміну від виноградарських, мають ринкові конкурентні переваги в тому, що реалізують кінцеву продукцію з високою доданою вартістю, завдяки чому можуть забезпечити досить високий рівень прибутковості.

Проте вирішити складні питання ефективного розвитку всього виноградарсько-виноробного підкомплексу можливо за умови не тільки належної державної підтримки, а й зваженої аграрної політики щодо захисту внутрішнього ринку і вітчизняного виробника. Для усунення негативних явищ, властивих вітчизняному виноробству, необхідно розробити і прийняти до реалізації загальну концепцію розвитку виноградарства і виноробства в Україні, яка повинна передбачати, зокрема, створення і неухильне дотримання науково обґрунтованих довгострокових програм розвитку виноградарства і виноробства з урахуванням вимог СОТ; вдосконалити механізм державної підтримки виноробної галузі, в тому числі у вигляді пільгового кредитування підприємств, що здійснюють закладку нових виноградників і реконструкцію існуючих; внести зміни до законодавчої бази країни, які врахували б інтереси держави і всіх представників галузі; врегулювати на законодавчому рівні економічно обґрунтовану вартість акцизу та ліцензії на право оптової торгівлі алкогольними напоями з диференціацією відповідно до річних обсягів виробництва вина з власного винограду [4, с. 145—150].

Підвищення конкурентоспроможності галузей виноградарства та виноробства вимагає вдосконалення діючого законодавства та нормативно-пра-

Таблиця 5. SWOT-аналіз діяльності виноробних підприємств

Слабкі сторони	Сильні сторони
<ul style="list-style-type: none"> - Висока капіталомісткість виробництва і зберігання вина; - тривалий технологічний цикл виробництва і дозрівання вина; - низький рівень механізації виробничих процесів, висока трудомісткість продукції; - сезонність виробництва; - наявність пікових періодів, що вимагають термінової переробки сировини; - застаріла техніко-технологічна база; - слабкі маркетингові стратегії; - низький рівень рентабельності виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> - Широкий асортимент вин і винопродуктів; - виробництво унікальних вин; - підвищення ціни при тривалому зберіганні; - високий рівень якості продукції за умови виконання технологічних вимог; - висока ціна і додана вартість вина; - можливість зберігання і реалізації протягом тривалого періоду
Загрози	Можливості
<ul style="list-style-type: none"> - Залежність сировинної бази від урожайності та обсягів виробництва у виноградарстві; - зростання цін на ринку матеріальних, енергетичних і технічних ресурсів; - зростання цін на сировину для переробки; - низький рівень споживання вина населенням країни; - зниження купівельної спроможності населення; - високі вимоги до просування продукту на світовий і європейський ринки; - висока вартість ліцензій; - конкурентний тиск імпорту вина за більш низькими цінами; - зростання дебіторської заборгованості внаслідок несплати боргів від посередників і торговельних мереж 	<ul style="list-style-type: none"> - Впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій; - залучення висококваліфікованих досвідчених кадрів; - удосконалення сортової структури виноградних насаджень для оптимізації виробництва вина; - створення тісних інтеграційних зв'язків з постачальниками винограду і виноматеріалів; - впровадження маркетингових стратегій та освоєння нових ринків збуту; - створення власної торговельної мережі, магазинів фірмової торгівлі; - створення торгової марки і поширення і популяризація бренду вина; - розвиток винного туризму на базі підприємств та закладів ресторанного бізнесу

вового забезпечення, яке регулює діяльність суб'єктів ринку, створює організаційно-економічний механізм ефективного розвитку і взаємодії сільськогосподарських підприємств та виноробних підприємств.

Важливо програми загальнодержавного рівня узгоджувати з регіональними програми. У Херсонській області "Обласна цільова програма розвитку виноградарства та виноробства на 2021—2025 роки" передбачає збільшення обсягів виробництва продукції галузей виноградарства та виноробства на основі кредитування суб'єктів господарювання на розробку проєктів створення насаджень виноградарників, впровадження в технологічний процес вирощування багаторічних насаджень інноваційних інформаційних технологій та на придбання матеріально-технічних ресурсів для створення виноградарних насаджень.

Ринкові конкурентні позиції вітчизняних виробників вина та обсяги реалізації їх продукції зростають на основі популяризації і реклами виробленої продукції, організації і проведення фестивалів вина, виставок-продажів і ярмарків, створення на базі підприємств дегустаційних об'єктів та інших іміджевих маркетингових заходів [9].

ВИСНОВКИ

Сучасний стан розвитку виноградарсько-виноробного підкомплексу характеризується негативними процесами розбалансування економічних відносин, скороченням обсягів виробництва, зниженням ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Тенденція до постійного скорочення виробництва вина в Україні за основними групами свідчить про низький рівень використання потенціалу виноградарсько-виноробного підкомплексу та загрозливі процеси щодо забезпечення конкурентних позицій вітчизняних виробників на внутрішньому ринку

Період 2019—2020 рр. для аграрних підприємств-виробників винограду характеризувався переміщенням у площину збитковості, що негативно впливало на інвестиційну привабливість галузі, можливості самофінансування, відтворення на інноваційній основі.

Проведене комплексне дослідження рентабельності операційної діяльності підприємств виноградно-виноробної галузі, свідчить, що зниження рентабельності виробництва винограду не обумовило відповідного зниження показників підприємств у сфері переробки його на вино і винопродукти, які могли використовувати інші джерела надходження сировини, зокрема імпорт.

Низький рівень рентабельності підприємств, які спеціалізуються на виробництві виноградних вин, свідчить про необхідність оптимізації поточних виробничих і збутових витрат, впровадження енергозберігаючих технологій, підвищення рівня продуктивності трудових, матеріальних, технічних ресурсів. Крім того, підприємства виноградно-виноробного підкомплексу потребують державної підтримки щодо врегулювання нормативно-правових відносин в галузі, захисту від тиску з боку дешевого і не завжди якісного імпортного вина, надання суттєвої фінансової допомоги, особливо на етапі започаткування бізнесу.

Реалізувати потенційні можливості ефективного розвитку виноробних підприємств можуть на основі технологічного оновлення, інтеграції з учасниками процесів руху продукції від виробника до споживача, встановлення взаємовигідних зв'язків із виноградарськими підприємствами, впровадження маркетингових заходів щодо збільшення рівня споживання вина і популяризації його на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Література:

1. Каламан О.Б. Аналіз стану та особливості управління підприємствами виноградарсько-виноробного підкомплексу. Економіка харчової промисловості. 2015. Т. 7, № 4. С. 40—44.
2. Боремський А.С. Проблемні питання розвитку виноградно-виноробної галузі України і шляхи їх вирішення. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2014. Т. 20, № 3. С. 71—75.

3. Кучеренко В.М. Динаміка розвитку виноградарства і виноробства в Україні. Ефективна економіка. 2014. № 12 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3856> (дата звернення 21.09.2021).

4. Цимбалюк К.А. Виноградарсько-виноробна галузь — стан та проблемні питання розвитку в Україні. Інтелект XXI. 2018. № 1. С. 145—150.

5. За два роки виробництво вина в Україні скоротилося удвічі. URL: <https://agropolit.com/news/18775--za-dva-2-roki-virobnitstvo-vina-v-ukrayini-skorotilosya-udvichi> (дата звернення 12.11.2021).

6. Перероблення винограду та виробництво виноматеріалів у 2020 році: статистичний довідник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 11.11.2021).

7. Рентабельність операційної та усієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010—2020): статистичний бюлетень. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 11.11.2021).

8. Бассова О.О., Боброва Г.М. Формування та використання прибутку виноградарсько-виноробними підприємствами. Агровіт. 2016. № 20. С. 34—43.

9. Обласна цільова програма розвитку виноградарства та виноробства Херсонської області на 2021—2025 роки (проєкт). Департамент розвитку сільського господарства та зрощення ХОДА. URL: https://khoda.gov.ua/pro_proekt_oblasnoi_cilovo_programi_rozvitku_vinogradarstva_ta_vinorobstva_hersonskij_oblasti_na_2021_2025_roki (дата звернення 12.11.2021).

10. Россоха В.В., Петриченко О.А. Потенціал ринку вина в Україні. Економіка АПК. 2020. № 9. С. 17—29.

References:

1. Kalaman, O.B. (2015), "Analysis of the state and features of the management of enterprises of the viticulture and winemaking subcomplex", *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, vol. 7, no. 4, pp. 40—44.
2. Borems'kyj, A.S. (2014), "Problematic issues of development of the grape and wine industry of Ukraine and ways to solve them", *Naukovi pratsi Natsional'noho universytetu kharchovykh tekhnolohij*, vol. 20, no. 3, pp. 71—75.
3. Kucherenko, V.M. (2014), "Dynamics of viticulture and winemaking in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, vol. 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3856> (Accessed 21 Sept 2021).
4. Tymbaliuk, K.A. (2018), "Viticulture and wine industry — the state and problems of development in Ukraine", *Intelekt XXI*, vol. 1, pp. 145—150.
5. Agropolit (2020), "In two years, wine production in Ukraine has halved", available at: <https://agropolit.com/news/18775--za-dva-2-roki-virobnitstvo-vina-v-ukrayini-skorotilosya-udvichi> (Accessed 12 Nov 2021).
6. State Statistics Service of Ukraine (2021), "Grape processing and wine production in 2020: a statistical guide", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 11 Nov 2021).
7. State Statistics Service of Ukraine (2021), "Profitability of operating and all activities of enterprises by type of economic activity with a division into large, medium, small and micro enterprises (2010—2020)", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 11 Nov 2021).
8. Bassova, O.O. and Bobrova, H.M. (2016), "Formation and use of profits by wine-growing enterprises", *Ahrosvit*, vol. 20, pp. 34—43.
9. KhODA (2020), "Regional target program for the development of viticulture and winemaking in the Kherson region for 2021—2025 (project)", available at: https://khoda.gov.ua/pro_proekt_oblasnoi_cilovo_programi_rozvitku_vinogradarstva_ta_vinorobstva_hersonskij-oblasti_na_2021_2025_roki (Accessed 12 Nov 2021).
10. Rossokha, V.V. and Petrychenko, O. A. (2020), "The potential of the wine market in Ukraine", *Ekonomika APK*, vol. 9, pp. 17—29.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2021 р.

М. В. Штань,

к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Національна академія управління
ORCID ID: 0000-0002-4938-555X

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.65

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВИМІР ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОТИДІЇ НАСЛІДКАМ ГЛОБАЛЬНОЇ ПАНДЕМІЇ

M. Shtan,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department
of International Economic Relations, National Academy of Management

INSTITUTIONAL DIMENSION OF GOVERNMENT POLICY OF COUNTERACTING CONSEQUENCES OF THE GLOBAL PANDEMIC

У статті проаналізовано концептуальні засади інституційного виміру державної політики, спрямованої на протидію наслідкам глобальної пандемії. Досліджено напрями впливу COVID-19 на світову та національну економіку. На основі узагальнення інформаційних ресурсів міжнародного та національного рівня, пов'язаних з висвітленням соціально-економічних змін, викликаних стрімким поширенням пандемії, розкрито її наслідки для економіки розвинених країн світу та України. Досліджено практику урядів багатьох країн світу щодо реалізації заходів, спрямованих на подолання соціально-економічних проблем населення, спричинених геополітичними та макроекономічними факторами впливу. Доведено, що наслідки карантинних обмежень спричинили невизначеність у діяльності економічних суб'єктів щодо здатності продовжувати свою активність. Зазначені аспекти суттєво ускладнюють перспективи прогнозування майбутніх трендів та призводить до зростання цілого ряду ризиків.

Визначено, що державна політика протидії наслідкам глобальної пандемії має здійснюватися на основі застосування активних регуляторних заходів. Встановлено, що актуальною є проблема інструментарію державної антикризової економічної політики. Акцентовано на напрямках підвищення ефективності впливу економічної політики на процеси модернізації національного господарства на основі стратегії державної політики в умовах глобалізації. Результати дослідження доводять необхідність переформатування політики економічного регулювання, зміни її ключових акцентів з метою підвищення ефективності економічної політики в умовах пандемії. У такому контексті основними пріоритетами вдосконалення економічної політики за сучасних умов визначено стимулювання розвитку конкуренції, реформування системи державних фінансів, запровадження системи електронного урядування, стимулювання розвитку державно-приватного партнерства. Тільки системний, комплексний та виважений підхід, який оцінює вплив заходів держави на основі світових трендів, оцінки впливу на бізнес і суспільство, державну і місцеву владу, національну і локальну економіку забезпечить належну реалізацію державної економічної політики за умов широкого спектру глобальних кризових явищ.

The article analyzes the conceptual foundations of the institutional dimension of public policy aimed at counteracting effects of the global pandemic. The directions of COVID-19 influence on the world and national economy are investigated. Based on the generalization of information resources of international and national level related to the coverage of socio-economic changes caused by the rapid spread of the pandemic, its consequences for the economies of developed countries and Ukraine are revealed. The practice of governments of many countries around the world in the implementation of measures aimed at overcoming the socio-economic problems caused by geopolitical and macroeconomic factors is studied. It has been proven that the consequences of quarantine restrictions have caused uncertainty in the activities of economic entities regarding the ability to continue their activities. These aspects significantly complicate the prospects for forecasting future trends and lead to an increase in a number of risks.

It is determined that the state policy of counteracting the consequences of the global pandemic should be carried out on the basis of the application of active regulatory measures. It is established that the problem of the

tools of the state anti-crisis economic policy is relevant. Emphasis is placed on ways to increase the effectiveness of the impact of economic policy on the processes of modernization of the national economy on the basis of public policy strategy in the context of globalization. The results of the study prove the need to reformat the policy of economic regulation, change its key emphases in order to increase the effectiveness of economic policy in a pandemic. In this context, the main priorities for improving economic policy in modern conditions are stimulating the development of competition, reforming the public finance system, introducing an e-government system, stimulating the development of public-private partnerships. Only a systematic, comprehensive and balanced approach that assesses the impact of state measures based on global trends, assessments of impact on business and society, state and local government, national and local economy will ensure proper implementation of state economic policy in a wide range of global crises.

Ключові слова: державна політика, глобальна пандемія, карантинні обмеження, національна економіка, інституційний вимір.

Key words: economic policy of the state, global pandemic, quarantine restrictions, national economy, institutional dimension.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Виявилось, що протидія коронакризі вимагала значно більш масштабного державного регулювання. Це проявилось на всіх ключових етапах протистояння COVID-19 — від запровадження карантинних обмежень та економічних пакетів державної допомоги до стимулювання розробки ефективних вакцин, їх закупівлі та проведення масового щеплення аж до формування національного імунітету. При цьому саме держава стала тією рушійною силою, що забезпечує перетворення вакцин на значне досягнення у напрямі протидії поширенню захворювання. На початку саме розвинені країни отримали доступ до вакцин, що є свідченням високого рівня їхніх державних інститутів, здатних надати своїм громадянам своєчасний захист від поширення захворювання, що виступає неодмінним атрибутом виходу з кризи й відновлення економічного зростання.

Найбільш вдалу боротьбу з COVID-19 демонструють країни з найефективнішими державними інститутами, важливість яких виявилася на всіх етапах протистояння SARS-CoV-2. Йдеться про застосування карантинних обмежень, оснащення лікарень, надання пакетів фінансової допомоги національним економікам і найбільш постраждалим верствам населення, розроблення вакцин та початок їхнього виробництва, своєчасне придбання препаратів, проведення масового щеплення населення. Такі країни зосередили не лише високоадаптивний бізнес, але й наукові центри і фармацевтичні компанії, що запропонували дієві розробки та їх масове виробництво (а лише з такими можливим є подолання пандемії та вихід з глобальної економічної кризи). Однак швидке застосування цього потенціалу було б неможливим без ефективної та дієвої державної політики.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що зазначеній тематиці присвячено значну кількість наукових публікацій. Це пояснюється тим, що вчені всього світу намагаються обґрунтувати напрями зменшення впливу пандемії на економічні процеси. Складний та багатограний спектр аналізу проблем інституційного забезпечення політики протидії глобальній пандемії привернув дослідницько-аналітичну увагу багатьох вчених як в Україні, так і у багатьох країнах світу. Вказана проблематика проаналізована у працях таких вчених: А. Банерджі, Е. Дюфло, С. Р. Коліщенко, Кораблін, О. Красота, А. Лоан, Т. Маршалок, О. Ілляш, Г. Уманців, Ю. Уманців та ін. Водночас глибокий аналіз проблематики активізації державної політики, спрямованої на усунення наслідків глобальної пандемії, потребує подальших ґрунтовних досліджень.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розкриття новітніх тенденцій формування економічної політики держави за умов викликів глобальної пандемії.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі виходу з глибокої кризи саме державна політика стала найвагомим чинником подолання наслідків рецесії. Досвід застосування інструментів державної політики найбільш розвиненими країнами світу свідчить про реалізацію плану дій щодо забезпечення належної якості інфраструктури, у тому числі транспортної, соціальної, енергетичної, про високу відповідальність уряду за зміни і стратегії як у короткостроковому періоді, так і на тривалу перспективу. Систематизація напрямів державної політики активізації економічного розвитку на тлі глобальної кризи засвідчила наявність проривних технологій у системі факторів стимулювання інновацій та підтримання високотехнологічного розвитку. Подолання кризових явищ у розвинених країнах здійснено на основі технологічного та інноваційного прориву через створення належних умов для надсучасних технологій, збільшення державних і приватних витрат на дослідження і розробки, зростання ролі інноваційних компаній в економічному розвитку.

Систематизація та узагальнення форм і напрямів державної політики відновлення економіки у розвинених країнах світу доводять наявність проривних технологій у стимулюванні господарського розвитку. Так, досвід Японії та Республіки Корея свідчить про успішну реалізацію політики розвитку електронної та автомобільної промисловості, програм пріоритетної підтримки інноваційної діяльності національних експортерів. Значущими для економічного прориву є підтримка і стимулювання високої якості та порівняно невисоких цін на продукцію, які забезпечили конкурентоспроможність провідних національних корпорацій на світових ринках. Економічну політику орієнтовано на промислову стратегію розвитку технологічних кластерів й реалізацію програм підтримки розвинутих кластерів бізнесу у технологічному просторі, які сприяли формуванню нових центрів розвитку економіки [1].

Аналіз обґрунтованості та виваженості державної політики, яка визначає стратегічні напрями економічного розвитку країни, дає змогу дійти висновку про те, що такі інституційні аспекти, як високий рівень автономії регуляторних органів, нульова толерантність суспільства до зловживань та нерационального використання публічних коштів є вкрай важливими. Беззаперечно підвищення інституційної спроможності державних органів сприяє підвищенню інвестиційної привабливості національної економіки. Більшість країн світу перебу-



Рис. 1. Основні завдання державної політики протидії наслідкам глобальної пандемії

Джерело: складено авторкою на основі: [4; 5].

вали в умовах повної невизначеності через загрозу швидкого поширення пандемії, а тому різними способами прагнули її подолати. Національні уряди змушені активізувати роль держави у вирішенні економічних проблем, моделювати багатоманітні сценарії відновлення макроекономічної стабілізації, блокувати кордони, вживати заходів щодо дотримання соціальної дистанції, здійснювати виважену політику у поєднанні із безпрецедентними заходами у сфері охорони здоров'я [2; 3]. Проте пандемію і досі не подолано, економіки багатьох країн перебувають у рецесії, не повністю відновлено макроекономічну стабільність. Дослідники обґрунтовують думку про те, що нова глобальна пандемія визначатиме вектори розвитку економіки й це суттєвим чином ідентифікуватиме формати провадження підприємницької діяльності за нових умов [4]. Однак кризи часто ставали причиною кардинальних змін та інноваційних підходів до вирішення складних проблем. Основні завдання державної політики протидії наслідкам глобальної пандемії наведено на рисунку 1.

Уряди різних країн намагаються нейтралізувати негативні наслідки кризи на основі компенсації певної частки втрачених угод для малого підприємництва, збільшення соціальних трансфертів уразливим верствам населення тощо. Проте вирішення проблеми виключно через перерозподільну систему на користь найуразливіших категорій населення може дати лише короткотерміновий ефект. До того ж слід брати до уваги можливість державного бюджету. Існує цілком обґрунтована думка про те, що з усіх негативних тенденцій з найбільшим рівнем ризику пов'язані саме аспекти перерозподілу суспільних ресурсів. Обґрунтовується думка про те, що стійкий позитивний ефект може з'явитися тоді, коли виключені суб'єкти отримуватимуть дедалі більший доступ до ресурсів і можливостей включитися в усі сфери суспільного життя, а економіка діятиме на основі соціальної інклюзії [6, с. 28—35].

Перебіг глобальної кризи підтверджує припущення про формування багатоаспектного її виміру, за якого відбулося поєднання біологічних, суспільно-політичних, технологічних, економічних аспектів, у кожному з яких пандемія розвивається у специфічному форматі. У зв'язку з поєднанням безпосереднього впливу пандемії COVID-19 світова спільнота з березня 2020 р. опинилася у глибокій системній кризі з унікальним характером її різновимірною прояву. Поведінкові зміни призводять до неочікуваних реакцій на важелі економічної політики, змінюють конкурентне середовище, обумовлюють необхідність переформатування бізнес-моделей й можуть стати головним чинником посткризової депресії у найближчих кілька років [7, с. 188—193].

Глобальне пом'якшення протиепідемічних обмежень не означає відновлення допандемічного стану у

світовій економіці. До того ж подолання поширення COVID-19 не означатиме завершення кризи. Вихід з епідемії передбачає не лише подолання вірусних загроз, але й відбудову динамічної та адаптивної економіки, спроможної забезпечити необхідну динаміку економічного зростання. Для економіки України безпосередні наслідки кризи виявилися все-таки не такими жорсткими та глибокими, як передбачалося у першій половині 2020 р.

Водночас процес виходу з карантину для економіки України певним чином містить набагато більші ризики, ніж сам карантинний період. Як мала відкрита економіка, Україна вимушена протистояти як з наслідкам кризи, так й з впливові глобальної економічної депресії. Відставання у виході з кризи для України означає відновлення сценаріїв екзогенізації економіки. Важливою проблемою є відсутність у нашій країні стійких інституційних механізмів, які у розвинених країнах дозволяють гнучко застосовувати фіскальні та монетарні стимули [5; 8].

Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що в Україні засоби грошово-кредитного стимулювання є обмеженими, а тому у довгостроковому періоді потребують суттєвих інституційних змін. Однак у короткостроковому періоді додаються інституційні обмеження, поглиблені кризою. Проблема рішень, ухвалених на рівні банківського регулювання та урядових програм, є їх односторонність. Вони впливають на умови кредитування, однак не на спроможність позичальників, яка детермінується інституційними чинниками. При цьому суб'єкти підприємницької діяльності вимушені моделювати свою поведінку за умов повної невизначеності щодо низки системоутворюючих параметрів майбутньої поведінки (тривалість адміністративних обмежень, доступність транспортної інфраструктури тощо) [9].

Невизначеність призводить до унеможливлення планування та ускладнює адекватну оцінку цілої групи ризиків. Вирішення проблеми невизначеності та ірраціональності у теорії досягається на основі поглибленого аналізу ірраціонального з метою виявлення його закономірностей та мотивації дії. Проте у разі кризи застосування такого способу поки є неможливим. Альтернативним напрямом є відновлення раціональності у діях щодо проведення протиепідемічних заходів, забезпечення відповідної безпеки для всіх суб'єктів й дотримання вимог до функціонування підприємств, які визначаються на централізованих засадах.

За таких умов держава повинна стати тим суб'єктом, зусилля якого мають бути спрямовані на подолання економічної кризи. Політику антикризового регулювання економіки необхідно проводити через застосування широкого спектру фіскальних та монетарних інструментів. Використовуючи податкові, боргові та монетарні



Рис. 2. Механізм впливу державної стимулювальної політики на економічні процеси

Джерело: складено авторкою на основі: [1; 2; 6].

інструменти, ефективно спрямовуючи і розподіляючи видатки бюджету, держава спроможна впливати на рівень доходів населення, сукупний попит та сукупну пропозицію, обмінний курс, стан державного бюджету, платіжний баланс, інфляцію та цілий ряд макроекономічних індикаторів. Досягнення стійкості національної економіки проти комплексу ризиків, до яких наразі входять не лише проблеми економічного виживання, а й ризики повторних хвиль інфекційних захворювань та відповідних адміністративних обмежень діяльності, стають у післяпандемічний період важливими конкурентними перевагами для національних суб'єктів [6; 10].

Зміцнення спроможності підприємницького сектору до такої адаптивної поведінки може відбуватися за умов довіри до перспектив адекватної передбачуваної поведінки інших суб'єктів. Отже, протиепідемічна стійкість стає ознакою ідентичності у побудові нового поствірусного соціального порядку на основі нового формату взаємної довіри. За цих умов важливою є універсалізація інституційних правил і норм на основі вираженої відповідної протиепідемічної політики держави та органів місцевого самоврядування, яка набуває значущості не лише для запобігання поширенню захворювання, а й для збереження та відновлення активності економічних суб'єктів. Це посилюватиме вимоги до адаптивності економіки за такими напрямками [6; 9]:

- удосконалення виробничих процесів (гігієна праці, доставка працівників, раціоналізація присутності, гнучкий графік, соціальні пакети, формування належних запасів, зменшення соціальних контактів, аутсорсинг);

- адаптація до зміни споживчих настроїв і нових уподобань. Збереження очікувань щодо повторень вірусної кризи та усталені зміни поведінки визначатимуть модифікацію споживчих уподобань й у середньостроковій перспективі. Йдеться про зростання попиту на товари для здоров'я та здорового способу життя, предмети комунікації, засоби мобільності, товари повсякденного попиту;

- адаптивність моделей менеджменту на основі нових каналів збуту, розширення асортименту, виробництві нових товарів, пошуку нових джерел доходів, диверсифікації постачання, кооперації, подолання цифрових деформацій;

- нові компетенції працівників, які ґрунтуються на цифрових компетенціях;

- готовність до переходу на віддалений формат роботи. Наявність таких властивостей є складовою оцінки платоспроможності позичальника, а їх формування може формувати пріоритети кредитування та підвищення стійкості. Зазначені вимоги слід враховувати при реалізації програми "5-7-9", використанні коштів технічної допомоги, реалізації транскордонного співробітництва у форматах єврорегіональних ініціатив. Високий рівень епідемічних ризиків матиме місце протягом тривалого періоду часу, а тому державна політика повинна здійснюватися у контексті протиепідемічної стійкості;

- побудова посткризової економіки невіддільна від завершення низки важливих реформ;

- важливим є посилення довіри до влади щодо послідовності та успішності виходу з кризи. Важливим зав-

данням антикризової стратегії є системне включення громадян у процеси ухвалення рішень (йдеться як про сфери управління, так і підприємницької діяльності);

— громади можуть та повинні стати основними суб'єктами в боротьбі із критичними викликами у медичній, соціальній та економічній сферах, обумовленими кризою. Зміцнення їх управлінської та функціональної спроможності потребуватиме суттєвої активізації державної стимулювальної політики (рис. 2).

Розгортання кризи, крім соціально-економічного аспекту і проблем, пов'язаних із завданнями охорони здоров'я і збереження життя людей, виявило і суспільно-політичні суперечності щодо надійності національних демократичних устоїв. Йдеться про те, що Китай, використовуючи централізовану систему державного управління, з одного боку, спочатку не надав своєчасну інформацію про хворобу, з іншого, — запровадивши жорсткі обмеження (у тому числі й на громадянські свободи, пересування людей), швидко її локалізував. Країни ж, які послідовно відстоюють цінність демократичних принципів, особистих і громадянських свобод значно складніше і менш результативно могли протидіяти негативним пандемічним впливам. Звичайно, це мало й продовження дискусії у більш загальному питанні про те, яка саме з державно-політичних систем взагалі є більш адаптованою до організації захисту життя, здоров'я та добробуту людей загалом [5; 6].

Розроблення і реалізація політики активізації економічного розвитку для підвищення конкурентоспроможності національної економіки, реалізація політики зростання добробуту населення, протидії глобальним викликам пандемії COVID-19 і соціальні ризики в умовах погіршення життя населення України потребують систематизації та узагальнення досвіду країн, які здійснили суттєвий економічний прорив на рівні державної політики — через стратегії забезпечення високої якості інфраструктури, достатню відповідальність уряду за зміни і стратегії його довгострокового сприйняття. Здійснення Україною докорінної модернізації з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки залежить не лише від правильності підготовленої урядом стратегії розвитку, але й від зміцнення соціального капіталу та загальної об'єднаності суспільства. Це залежить у тому числі й від утвердження у країні справді об'єднувальної та прагматичної національної ідеї, конструктивної взаємодії всіх сторін, зацікавлених у довгостроковому розвитку національної економіки. Такими суб'єктами є державні інституції, підприємницький сектор, наймані працівники і громадянське суспільство загалом.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що поширення пандемії COVID-19 значною мірою вплинуло на умови діяльності економічних суб'єктів та модифікувало економічну політику держави. Глобальні наслідки COVID-19 призводять до підвищення рівня невизначеності та ризиків, з якими компаніям не доводилося стикатися раніше. Тому важливими інструментами досягнення консенсусу щодо цільових орієнтирів підвищення рівня та обґрунтова-

ності державної політики мають стати створення оптимальних траєкторій активного розвитку держави у нестійкому глобальному середовищі. Для України досягнення конкурентних переваг залежить від ефективності реалізації державної політики та докорінного оновлення інституційного середовища. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є моніторинг і розробка дієвих механізмів ефективного інституційного та нормативно-правового забезпечення державної політики економічного розвитку України. Крім того, нового поштовху розвитку теоретичних і прикладних розробок у цій сфері додасть приведення державних програм і національних проєктів у відповідність із світовими стандартами рівня та якості державної політики.

Література:

1. Красота О. Роль соціальної інклюзії у відновленні макроекономічної стабільності. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2020. № 6. С. 6—13. doi.org/10.17721/1728-2667.2020/213-6/1
2. Маршалок Т. Аналіз фінансової політики та макроекономічної ситуації в Україні в умовах кризи. Світ фінансів. 2021. № 1. С. 102—111. doi.org/10.35774/SF2021.01.102
3. Казюка Н.П. Антикризовий маркетинг у туристичному бізнесі в умовах пандемії коронавірусу. Економічна теорія та право. 2021. № 1. С. 103—117. doi.org/10.31359/2411 5584 2021 44 1 103.
4. Ілляш О.І., Коліщенко Р.О. Якість державної політики в глобальному середовищі: економічний прорив розвинутих країн і перспективи імплементації в Україні. Економіка України. 2021. № 8. С. 38—55. doi.org/10.15407/economyukr.2021.08.038
5. Банерджі А., Дюфло Е. Дієва економіка для важких часів; пер. з англ. Р. Ключко. Київ: Наш формат. 2021. 416 с.
6. Кораблін С. О. Державне регулювання як чинник протидії COVID-19. Економіка України. 2021. № 7. С. 27—40. doi.org/10.15407/economyukr.2021.07.027
7. Уманців Г., Новіков В. Глобальна криза та її вплив на формування фінансової звітності підприємств. Геополітика України: історія і сучасність. 2021. № 1. С. 188—200. doi:10.24144/2078-1431.2021.1(26).188-200
8. Уманців Ю.М., Мініайло О.І. Економічна політика держави за умов глобальних трансформацій. Економіка України. 2018. № 9. С. 37—49.
9. Prianyshnykova M.V., Hudenko O.D. (2020). Corona-test of the Real Economy and Financial and Economic Imperatives to Overcome the Effects of the COVID-19 Pandemic. The Problems of Economy. № 3. P. 18—24. doi.org/10.32983/2222-0712-2020-3-18-24
10. Loan L.T., Doanh D.C., Thang H.N., Viet Nga N.T., Van P.T., & Hoa P.T. (2021). Entrepreneurial behaviour: The effects of fear and anxiety of Covid-19 and business opportunity recognition. Entrepreneurial Business and Economics Review. 9 (3). P. 7—23. doi.org/10.15678/EBER.2021.090301

References:

1. Krasota, O. (2020), "The role of social inclusion in restoring macroeconomic stability", Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka, vol. 6, pp. 6—13. doi.org/10.17721/1728-2667.2020/213-6/1
2. Marshalok, T. (2021), "Analysis of fiscal policy and macroeconomic situation in Ukraine in the conditions of crown crisis", Svit finansiv, vol. 1, pp. 102—111. doi.org/10.35774/SF2021.01.102
3. Kaziuka, N.P. (2021), "Anti-crisis marketing of the tourist business in the coronavirus pandemic conditions", Ekonomichna teoriia ta pravo, vol. 1, pp. 103—117. doi.org/10.31359/2411 5584 2021 44 1 103.
4. Illiash, O.I. and Kolishenko, R.O. (2021), "Quality of public policy in the global environment: economic breakthrough of developed countries and prospects for

implementation in Ukraine", Ekonomika Ukrainy, vol. 8, pp. 38—55. doi.org/10.15407/economyukr.2021.08.038

5. Banerdzhi, A. and Diuflo, E. (2021), Diieva ekonomika dlia vazhkykh chasiv [An effective economy for difficult times], Nash format, Kyiv, Ukraine.
6. Korablin, S.O. (2021), "Government regulation as a factor in counteracting COVID-19", Ekonomika Ukrainy, vol. 7, pp. 27—40. doi.org/10.15407/economyukr.2021.07.027
7. Umantsiv, H. and Novikov, V. (2021), "The global crisis and its impact on the formation of financial statements of enterprises", Heopolityka Ukrainy: istoriia i suchasnist', vol. 1, pp. 188—200. doi:10.24144/2078-1431.2021.1(26).188-200
8. Umantsiv, Yu.M. and Miniaylo, O.I. (2018), "Economic policy of the state in the context of global transformations", Ekonomika Ukrainy, vol. 9, pp. 37—49.
9. Prianyshnykova, M.V. and Hudenko, O.D. (2020), "Corona-test of the Real Economy and Financial and Economic Imperatives to Overcome the Effects of the COVID-19 Pandemic", The Problems of Economy, vol. 3, pp. 18—24. doi.org/10.32983/2222-0712-2020-3-18-24
10. Loan, L.T. Doanh, D.C. Thang, H.N. Viet Nga, N.T. Van, P.T. and Hoa, P.T. (2021), "Entrepreneurial behaviour: The effects of fear and anxiety of Covid-19 and business opportunity recognition", Entrepreneurial Business and Economics Review, vol. 9 (3), pp. 7—23. doi.org/10.15678/EBER.2021.090301

Стаття надійшла до редакції 23.11.2021 р.



www.agrosvit.info

Передплатний індекс: 23847



Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

С. В. Онешко,
к. е. н., доцент, професор кафедри економіки і фінансів,
Одеський національний морський університет, м. Одеса, Україна
ORCID ID: 0000-0003-2313-3984

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.70

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

S. Oneshko,
PhD in Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economics
and Finance, Odessa National Maritime University, Odessa, Ukraine

METHODOLOGICAL BASICS OF FORMATION THE IMPLEMENTATION MODEL OF INDUSTRIAL
POLICY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF INCREASING ECONOMIC POTENTIAL

Удосліджені визначено характеристики та сутності промислової політики як структурного та функціонального механізмів з визначенням її часового та просторового аспектів. Доведено, що у багатоходовій (багатогалузевій або багаторегіональній) економічній системі є безліч варіантів розвитку, які неоднаково вигідні для окремих галузей територіальних промислових комплексів, видів виробництв, підприємств. Це положення прийнято за основу для проведення національної промислової політики, яка у сучасній господарській практиці являє собою комбінацію декількох базових рівнів регулювання (управління): державний, регіональний (міжрегіональний), галузевий (міжгалузевий), а також внутрішньовиробничий менеджмент. Запропонована чотириполюсна модель реалізації промислової політики України, яка характеризує стійку організаційну структуру для цілеспрямованого ведення активного інноваційного бізнесу і підприємництва. Систематизовані цільові напрями забезпечення формування та реалізації промислової політики України за базовими складовими та взаємопов'язаними елементами, а також організаційного та інфраструктурного забезпечення.

The study identifies the characteristics and essences of industrial policy as structural and functional mechanisms with the definition of its temporal and spatial aspects. It is proved that in a multi-course (multi-sectoral or multi-regional) economic system there are many options for development (according to the Pareto optimum) which are equally beneficial for individual industries of territorial industrial complexes, types of production, enterprises. This provision is taken as a basis for national industrial policy, which is a combination of several basic levels of regulation (management) in modern economic practice: state, regional (interregional), sectoral (intersectoral) and domestic production management. A four-pole model of industrial policy implementation in Ukraine is proposed, which characterizes a stable organizational structure for purposeful conducting of active innovative business and entrepreneurship. Target areas for ensuring the formation and implementation of industrial policy in Ukraine were systematized on the basic components and interconnected elements, as well as organizational and infrastructural support. There are three characteristic strategic principles for Ukraine's industrial policy — partnership, subsidiarity, complementarity, which reflect the ideology of economic integration of all levels of management of national production. On the basis of the selected principles the instruments of industrial policy are substantiated in the form of administrative-legal and economic regulators stimulating rational and dynamic development of the sphere of material production. The target priorities and economic content of Ukraine's industrial policy identified in the study, the areas and effective levers of influence

on the economy are selected, strategic activities in the economic environment have absorbed what is inherent in modern practice of rational regulation of expanded reproduction. This practice involves the consistent using by the state of a special set of tools for each stage of socio-economic transformation, supervision of the implementation of the set goals, qualified management of economic processes in the direction of building the capacity of post-industrial potential.

Ключові слова: політика, промисловість, розвиток, функція, комплекс, прогрес, принцип, програма, ресурс.

Key words: policy, industry, development, function, complex, progress, principle, program, resource.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Бізнес і суспільство в Україні сьогодні намагаються своєчасно і адекватно реагувати на нові виклики. Саме тому десятки підприємств вже підписали Хартію про створення української платформи Індустрії 4.0. У цьому документі задекларовані цілі по позиціонуванню України як країни високотехнологічного інжинірингу, масового впровадження технологій Індустрії 4.0 для зупинки деіндустріалізації економіки, підвищення ефективності використання людського капіталу як конкурентної переваги в сучасному світовому поділі праці. Відповідні цілі та основні напрями й механізми їх реалізації повинна визначити концепція розвитку промислового комплексу України, яку необхідно найближчим часом доопрацювати із залученням експертного середовища і прийняти як документ державної політики.

Проте принципових змін і позитивних зрушень у цьому напрямі дотепер не відбулося, оскільки конструктивні пропозиції не вписуються в рамки праворадикальної урядової економічної політики, яка ігнорує передові стратегії індустріального і постіндустріального періоду розвитку. Пропоновані провідними економістами, підприємцями і політиками конструктивні пропозиції виявилися незатребуваними. Більш того, з початку ринкових реформ в Україні виробити суспільно визнану, теоретично ясну і практично дієву промислову політику так і не вдалось.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження базуються на використанні праці провідних фахівців, як-от: В. Баліцька та О. Машталер [1], В. Головатюк [2], В. Захарченко [3;4], Е. Кузнецова [5], М. Мельник і Ю. Нікітін [6], В. Савченко [7], І. Топалова [4], А. Федулова [8], С. Філіппова, М. Меркулов, Л. Ширяєва та Д. Мельниченко [3].

Оцінюючи економічний потенціал України та державний вплив на нього, В. Савченко констатує: "Питома вага України у світовій економіці досить помітна. За своїм потенціалом вона входить до першої шістки країн Європи (окрім неї — Великобританія, Італія, Німеччина, Росія, Франція). Об'єктивно це могло визначити істотну роль нашої країни у міжнародному територіальному поділі праці. Проте частка України у світовій торгівлі не надто висока. Недостатньо використовуються можливості для міжнародної кооперації, зовнішніх інвестицій тощо" [7, с. 13]. У монографії В. Захарченко та І. Топалової відмічена "відсутність науково обґрунтованої політики інноваційного розвитку, перш за все, застаріло промислових та депресивних регіонів; непродумана державна інноваційна політика у відношенні технологічного п'ятого та шостого технологічних укладів" [4, с. 53]. В. Головатюк наголошує: "Особливістю сучасної світової політики "нової індустріалізації" є нарощування внутрішнього стратегічно-наукоємного потенціалу національних економік, який визначає готовність країн до майбутнього наукоємно-інноваційного виробництва

на основі власних внутрішніх ресурсів, а також активного розвитку регіонально-мережевого науково-технологічного потенціалу (науково-технологічної інфраструктури)" [1, с. 23]. У монографії В. Захарченко та колеґ встановлено: "Важливість ролі та місця інноваційно-інвестиційне виробництва у технологічному оновленні економіки України посідає у створенні державного регулювання пріоритетів науково-промислової політики та створення ефективної системи поширення інновацій" [3, с. 69]. В. Баліцька, О. Машталер роблять висновок: "Загальний депресивний стан промисловості та незадіяний її потенціал як індустріальної складової підвищення конкурентоспроможності України потребує змін, що можливо забезпечити завдяки формуванню та реалізації на державному рівні механізмів промислової політики" [1].

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

В управлінні індустріальної сфери економіки змінилися кілька концепцій: повне дерегулювання — фронтальна підтримка промисловості (взаємозаліки заборгованості та пільгове кредитування) — селективна підтримка окремих галузей і виробництв за визначеними державою пріоритетами — проведення заснованих на державній експертизі інвестиційних конкурсів найбільш ефективних бізнес-проектів. Однак при відсутності принципової позиції щодо реалізації комплексних заходів державної промислової політики досягти намічених цілей так і не вдалось. Внаслідок існуючої політики на цьому етапі Україною не реалізовано свій економічний капітал, існують нереалізовані зміни та реформи, що проявляється у багатьох негативних наслідках, серед яких є несвоечасно проведена приватизація, що привело до втрати частини активів і збільшення їх зношеності та значно зменшило економічний потенціал, який характеризується певним набором ресурсів.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є розробка моделі реалізації промислової політики України, яка характеризує стійку організаційну структуру для цілеспрямованого ведення активного інноваційного бізнесу і підприємництва.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Промислова політика (ІП) — це сфера діяльності з ефективного управління матеріальним виробництвом, пропорційного розвитку індустріального комплексу країни, що забезпечує високу мотивацію до інноваційної підприємницької і комерційної діяльності, коли збалансовані (гармонізація інтересів і розв'язання суперечностей суб'єктів ринку) просторові (територіальні), інституційні, інформаційні, науково-технологічні і соціально-економічні умови, які необхідні для розширеного відтворення. Її головне призначення — звести до мінімуму ті негативні прояви в ринковій економіці, які

створюють підґрунтя для виникнення складних кризових ситуацій, перешкоджають динамічному соціально-економічному розвитку країни.

Таке визначення ПП не виключає інших характеристик її сутності. Сутність як вираз специфічного, як правило, має різні відтінки. Вмістити їх в одному визначенні представляється скрутним. У зв'язку з цим визначень сутності ПП може бути кілька, і кожне з них буде висловлювати ту чи іншу якість, ту чи іншу важливу деталь, характерну для конкретної структури національної економіки, складу учасників виробничо-господарської діяльності, стадій і етапів соціально-економічного розвитку.

Як структурний організм (консервативне начало), що включає в себе зміст, об'єкти, принципи проведення і характер впливу на економіку тощо, ПП практично не змінюється. Як функціональний механізм, який має цільові пріоритети і стратегії, організаційне та ресурсне забезпечення, різноманіття і динаміку форм підходу, інструменти реалізації, показники і системи контролю результативності тощо, вона постійно розвивається, переходячи в нову якість. Організаційною основою у цьому випадку є об'єднання в єдиному процесі об'єктивних законів розвитку економіки, що формують інституціональну і структурну якість сфери матеріального виробництва, і законів розвитку суспільства, що обумовлюють функціональне призначення і значимість кожного з видів господарської діяльності. Процедурна складова полягає в постановці комплексного завдання активного промислового розвитку, пошуку та виборі ефективного механізму його вирішення, забезпеченні узгодженої взаємодії складових частин і сполучних елементів цього механізму, вартісної оцінці і оптимізації витрат на реалізацію, повному технологічному, ресурсному та інформаційному забезпеченні.

ПП розгортається в двох основних напрямках: з одного боку, реалізація шляхів і заходів державного регулювання промислового сектора економіки; з іншого — сприяння розвитку в економіці інноваційних підприємницьких ініціатив і конкурентного середовища. Саме синтез цих напрямів забезпечує орієнтацію зусиль активних промислових суб'єктів ринку на досягнення загальноекономічних цілей. При цьому розрізняють такі типи проведення ПП — загальносистемний і селективний. Загальносистемна ПП (широкий сенс) діє по горизонталі. Вона спрямована на створення загальних умов, що сприяють розвитку виробництва. Її заходи не мають виборчої націленості на підприємства, території і сфери діяльності, а рівномірно впливають на всі суб'єкти ринку, формуючи економічну, організаційну та правове середовище їх активності.

Якщо загальносистемна ПП формує загальні правила господарської поведінки і тому є макроекономічною, то селективна ПП (вузький сенс), навпаки, діє по господарській вертикалі, цілеспрямовано впливаючи на обрані об'єкти матеріального виробництва, у числі яких підприємства, галузі, види виробництв, економічні зони, промислові регіони. У цьому сенсі вона має переважно мікроекономічний характер. Її дія ефективна лише в тому випадку, коли виконані загальносистемні вимоги до формування сприятливого макроекономічного середовища. В іншому випадку вона виявляється малорезультативною. Необхідними складовими ПП різних модифікацій є чітко сформульовані цілі, об'єкти і суб'єкти, а також інструменти і засоби її здійснення.

Сучасне поняття "промислова політика" означає формування сприятливих умов для збалансованого і динамічного розвинених базових, високопродуктивних, орієнтованих на суспільство, прогресивних сфер виробничої діяльності, селективна підтримка обраних блоків перспективних господарських систем і окремих ланок національної промисловості, що відповідають вимогам стратегії якісної зміни найважливіших напрямків науково-технологічного і соціального прогресу, а також

промислових об'єктів, що володіють мультиплікативним ефектом, що дозволяє активізувати економічне піднесення в інших індустріальних секторах або спряжених сферах діяльності.

ПП включає в себе комплекс заходів, здійснюваних державою та іншими суб'єктами ринку для підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва, формування його структурної якості, забезпечення економічної безпеки держави. Водночас ПП орієнтована не тільки на інтереси держави, підприємств, галузей, регіонів, а й є основним механізмом реалізації цих інтересів. Характер її впливу на економіку — регулюючий і стимулюючий, спрямований на подолання порушень роботи ринкового механізму і протиріч трансформаційного періоду, на перехід інноваційного виробництва в стадію підйому.

Для цього комбінація інструментів ПП повинна відповідати конкретному етапу ринкової трансформаційної економіки і змінюється в міру зміни об'єктивних вимог науково-технологічного і соціального прогресу, стану національної сфери матеріального виробництва (криза, стабілізація, економічне зростання, активна структурна перебудова, повномасштабне включення в глобальні господарські процеси тощо), її ресурсних можливостей. Залежно від проведеної ПП відомі три варіанта розвитку економіки:

1. Фронтальний (комплексний) розвиток економіки — за всіма стратегічно важливими і перспективними напрямками, що можливо при наявності відповідних обсягів необхідних ресурсів.

2. Селективний (поступовий) розвиток економіки — обмеження кола розв'язуваних проблем рамками в наявності ресурсів, концентрація обмежених ресурсів для досягнення обраної мети (поетапний підхід).

3. Асиміляція зарубіжного досвіду — до форм асиміляції відносяться ліцензії на використання закордонного досвіду (передача передових технологій, патентів та інших видів інтелектуальної власності), імпорт прогресивних технологій, лізингове підприємництво, міжнародна науково-технологічна співпраця [5, с. 5].

Для будь-якого із зазначених варіантів або їх комбінації процесу розробки і реалізації ПП підхід повинен бути еволюційним, тобто забезпечувати послідовність і спадкоємність реалізованих заходів, адекватне реагування на науково-технологічні та соціально-економічні зміни, послідовне здійснення цілей стратегії промислового розвитку. Очевидно, що ПП зачіпає тимчасовий (збігом часу може зазнавати зміни відповідно до існуючих етапів соціального і економічного розвитку) і просторовий аспекти.

Часовий аспект ПП визначає дії держави по формуванню і використанню раціональних (оптимальних) внутрішніх і зовнішніх господарських зв'язків на поточний момент і тривалу перспективу. По тимчасовому лагу вона ділиться на довгострокову, середньострокову, оперативну (поточну). Довготривала ПП спрямована передусім на рішення великомасштабних господарських завдань, що вимагають великих витрат часу і капіталу. Вона охоплює достатньо тривалий період часу. Поточна ПП полягає в оперативному регулюванні господарської діяльності.

Просторовий аспект ПП визначає дії держави за основним напрямками впливу на світове і вітчизняне господарське середовище (економіку). За першою ознакою державна ПП тісно пов'язана з проведенням зовнішньоторговельної, зовнішньо-інвестиційної, митної та валютної (фінансової) політики. У цьому випадку відносини будуються на основі дотримання загальновизначених принципів і норм міжнародного права і зобов'язань, які випливають з міжнародних договорів.

За другою ознакою ПП (національна, територіальна, регіональна, галузева, внутрішньо- і межфірмова) безпосередньо пов'язана зі структурною, інституційною, інвестиційною, інноваційною, науково-техноло-

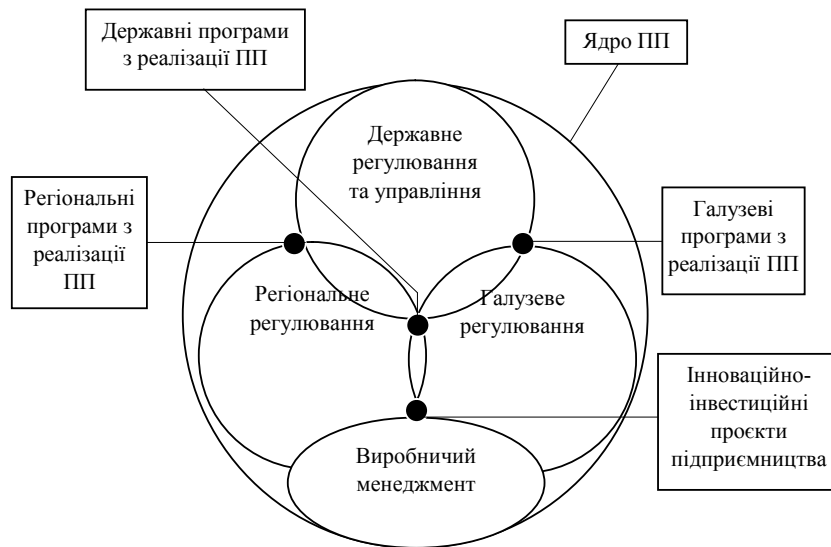


Рис. 1. Чотириполюсна модель реалізації промислової політики України

Джерело: розробка автора.

гічною, антимонопольною (розвиток конкурентного середовища), професійно-кваліфікаційною та кадровою політиками. Причому за напрямом і ступенем впливу на господарське середовище вона може поділятися на:

- мобілізаційну — забезпечення адаптації підприємств до нових умов і припинення спаду виробництва;
- стабілізаційну — досягнення стійкої ситуації в економіці і підвищення ефективності роботи підприємств;
- інноваційну — забезпечення комплексної та збалансованої стратегії успішного розвитку економіки, що дає максимально значимий соціально-економічний ефект.

Відносини в другому випадку будуються на основі розробки і реалізації відповідної системи заходів у формі цільових комплексних програм різного рівня ієрархії, спрямованих на захист вітчизняного виробника, динамічний і пропорціональний розвиток територіальних економік, досягнення їх ефективності і конкурентоспроможності, підвищення ділової активності і конкурентоспроможності національних, регіональних і місцевих суб'єктів господарювання. Державні регіональні і галузеві цільові програми, а також бізнес-плани промислових підприємств виступають тут в якості господарського механізму реалізації ПП. Такі програми створюють органам управління довготривалі орієнтири для їх повсякденної діяльності.

У багатогодовій (багатогалузевій або багаторегіональній) економічній системі існує безліч варіантів розвитку (згідно з оптимумом Парето), які неоднаково вигідні для окремих галузей територіальних промислових комплексів, видів виробництв, підприємств. У цьому випадку приналежність до ядра (коаліція з іншими) дозволяє кожній галузевій, територіальній або будь-якій іншій виробничо-господарській одиниці з усіх можливих варіантів розвитку вибрати найбільше оптимальний, взаємовигідний (компромісний), економічно збалансований, з наявними можливостями, з існуючим у країні рухом факторів виробництва (земля, праця, капітал, підприємництво), і рівноважний варіант. Під факторами виробництва маються на увазі ресурси, які використовуються для створення товару. Зазвичай їх поділяють на три крупні групи: робоча сила (праця), природні ресурси (земля), засоби виробництва і новітні технології (капітал). І останнім часом до класичної схеми внутрішніх чинників додали четвертий фактор: для одних — це підприємництво (підприємливість, що при-

водить у рух три інших фактори), а для інших — сучасні знання (інформація) і телекомунікації, що впливають на всі сторони життя людини. Від ефективності використання факторів виробництва залежить конкурентоспроможність країни.

Це важливе положення прийнято за основу для проведення національної ПП, яка в сучасній господарській практиці являє собою комбінацію декількох базових рівнів регулювання (управління): державний, регіональний (міжрегіональний), галузевий (міжгалузевий), а також внутрішньовиробничий менеджмент. Всі вони прямо або опосередковано надають вплив на стратегію та ефективність функціонування підприємств.

Структура ядра ПП і комбінація (чотириполюсна система) її програмно-цільового забезпечення наведені на рисунку 1.

Зазначена на рисунку 1 будова ядра ПП характеризує стійку організаційну структуру для цілеспрямованого ведення активного інноваційного бізнесу і підприємництва. В якості базових елементів розвитку тут служать інституціональні та структурні зміни в економіці. Якщо перші прямо або побічно пов'язані з регулюванням найважливіших чинників забезпечення розширеного відтворення: накопичення, інвестиційного споживання, інноваційної активності, рівня інфляції тощо, то другі — спрямовані на згортання нежиттєздатних, "надлишкових" видів діяльності, які не відповідають ринковим критеріям ефективності, на користь видів виробництв, відібраних за критерієм високого потенціального попиту на їх продукцію і послуги, а також володіння певними конкурентними перевагами на внутрішньому і зовнішньому ринках. Наприклад, в умовах економічного підйому вплив інфляції (при незначних розмірах (2—3%) і вільної керованості) на виробництво і його структурні перетворення має позитивне стимулююче значення, бо змушує підприємства більш інтенсивно впроваджувати досягнення НТП. Додаткова грошова емісія в стабільно розвинутих країнах використовується і для фінансування життєво важливих сфер діяльності, як от: оборона, наука, освіта.

Як свідчить практична діяльність розвинених країн, всі зазначені елементи ПП, не підриваючи основ дії ринкового регулювання, сприяють посиленню конструктивних впливів ринку на пріоритетні види діяльності. Для кращого розуміння конкретної суті та основного призначення ПП її слід розділити на два блоки найбільш важливих задач:

- по-перше, встановлення організаційно-економічних принципів, що відповідають вимогам реально дію-

чих ринкових систем, які виправдали себе у світовій господарській практиці;

— по-друге, об'єктивно доцільні для держави цільові процедури їх практичної реалізації.

Необхідність такого розподілу полягає в наступному: якщо основні організаційні принципи інноваційного промислового виробництва в державах ринкової орієнтації, по суті, ідентичні, то цільові процедури (підходи, шляхи і методи) їх виконання в різних країнах мають свою національну специфіку, що зумовлена великою кількістю причин. Серед них можна виділити такі: володіння визначеними конкурентними перевагами; наявний потенціал для розвитку; вікові традиції, менталітет, культура, освіта, реальне матеріальне благополуччя суспільства тощо.

ПП має також визначені характеристики, які забезпечують їй як системі регулювання і управління суму цільових, послідовних і, як правило, узгоджених дій. Зазвичай ці дії означають таке:

1) протекційніську політику держави по відношенню до національних товаровиробників, що відповідає вимогам науково-технологічного прогресу, що спирається на підтримку кваліфікованих кадрів, вміло поєднує використання сприятливих внутрішніх і зовнішніх чинників для поступального зростання вітчизняної економіки;

2) комплекс стабілізаційних заходів, що здійснюється державою та орієнтує діяльність підприємств у потрібне для національної економіки русло, ставлять на перше місце допомогу підприємствам у своєчасній раціоналізації, модернізації і перепроєктуванні виробництва;

3) інституційні, організаційні, економічні, технологічні та соціальні зміни, які необхідні для розширеного відтворення, що забезпечують баланс відносин власності, оптимальну структуру виробництва, гармонізацію інтересів різних інституційних форм, вирішення протиріччя регулювання і дерегулювання економіки, високу мотивацію підприємницької і комерційної діяльності, досягнення ефективності та конкурентоспроможності виробництва.

Таким чином, можна стверджувати, що ПП — це цільові заходи соціально орієнтованого державного впливу на стихійні дії ринкових механізмів, спрямованих на захист громадських інтересів і дозволяють поєднати науково-технологічний прогрес з соціальним. По суті, економічний зміст ПП полягає у відмові від пасивного пристосування промисловості до ринку і переходу до політики активного на нього впливу, спрямованого на завоювання і розвиток конкурентних переваг, утримання і розширення ринків збуту вітчизняної продукції. При цьому реалізуються дев'ять відомих функцій управління: комунікативна, інформаційна, організаційна, виробнича, контрольна, координаційна, мотиваційна, ресурсозберігаюча, забезпечення безпеки.

ПП не ставить собі за мету втручання в поточну господарську діяльність приватних промислових підприємств і організацій. Вона не передбачає ліквідацію ринку і його законів. Навпаки, вона сприяє ринку за допомогою конструктивних заходів економічного регулювання і гармонізації господарських процесів, усунення кризових проявів, можливих ризиків і супутньої їм невизначеності. Для цього до господарського механізму підключаються дієві важелі прямого і непрямого державного регулювання, які повною мірою забезпечують реалізацію переваг сучасного ринку і траєкторію розвитку, відповідну самому передовому типу технологічного укладу [8, с. 34].

Активно використовується також сектор державного підприємства, який впливає на формування галузевої структури, господарську ефективність, темпи зростання, регіональні і міжгалузеві пропорції, рух економічного циклу та інші важливі параметри загального відтворювального процесу. До основних сфер впливу

ПП на фактори національного розвитку стосовно до України відносять:

— науково-технологічна — відродження і підйом до конкурентоспроможного за світовими оцінками рівня індустріального комплексу країни;

— економічна — створення сприятливих умов і стимулювання активної реалізації сучасних досягнень науково-технологічного і соціального прогресу;

— соціальна — розвиток соціального партнерства на виробництві, виконання трудового законодавства, розвиток системи професійного навчання і перенавчання, сприяння забезпеченню зайнятості населення та ін.;

— міждержавна — дотримання національних інтересів і забезпечення безпеки в міжнародних економічних, науково-технологічних і політичних відносинах (лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків України обумовлена необхідністю врахування у національній ПП зовнішньоекономічного фактору).

Сфери впливу ПП на фактори розвитку мають різну природу, бо вона є не тільки виробничо-технічною складовою загальної економічної політики. Але вони не можуть бути відокремленими, а являють собою єдину систему. Зокрема, захист вітчизняного виробника одночасно означає збереження і розвиток вітчизняного споживача, оскільки, щоб споживати, останній повинен десь працювати і заробляти необхідні для покупок кошти. Загалом активна ПП вигідна всім рушійним силам економіки країни і першедусім національному капіталу, промислового сектору, підприємцям.

Не випадково в сучасній світовій практиці ПП стала ядром системи державного регулювання економічного розвитку передових країн. Якщо цілі загальної економічної політики при всьому різноманітті формулювань висловлюють компроміс між економічною ефективністю і соціальною справедливістю, то мети ПП інші. Вони включають в себе пожевлення промислового виробництва в депресивних регіонах і галузях, створення полюсів зростання і зон ефективного інноваційного підприємництва, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва, посилення міжрегіональної економічної інтеграції, збільшення зайнятості та доходів населення, поліпшення промислової і соціальної інфраструктури, посилення ділової та підприємницької активності тощо.

ПП спрямована на подолання низької ефективності застарілих організаційних систем і методів управління виробництвом і покликана диктувати умови і вимоги до формування господарсько-економічного середовища, у якому здійснюють свою діяльність інноваційно-активні промислові підприємства, тобто до бюджетної, податкової, грошово-кредитної, цінової, зовнішньоекономічної політики. Названі складові частини (напрями) загальної економічної політики виходять за рамки ПП, однак без їх позитивного впливу неможливо ефективне функціонування національної промисловості.

Хоча ПП має для будь-якої економіки фундаментальне значення, проте її заходи самі по собі недостатні. Вони повинні проводитися в оптимальному поєднанні з іншими заходами, які охоплюють сферу національної безпеки і державних інтересів. Саме тут цільові заходи ПП за всіма своїми параметрами повинні бути тісно ув'язані з заходами в області бюджетної та фінансової політики, податків і субсидій, цінової політики, зовнішньої торгівлі, військової справи тощо. Ув'язка даних заходів — справа важка як з точки зору аналітичної, так і адміністративної, і вимагає використання найдосконаліших методів формулювання тактичних і стратегічних завдань, проведення їх у життя та оцінки.

Узгодження рішень (які іноді бувають дуже суперечливими) задач ПП потребує високого рівня володіння мистецтвом державного управління. При цьому цілі, які переслідуються окремими напрямками ПП, повинні знайти відповідне відображення у більш розгорнутій сфері, ніж та чи інша, що посилено може лобюватися різними



Рис. 2. Система цільових напрямів забезпечення формування та реалізації промислової політики України

Джерело: узагальнення автора.

суб'єктами господарської діяльності. З такою ціллю за кордоном для державного регулювання у всіх галузях промисловості відкрито доволі широке поле діяльності, а комплексне застосування доволі часто жорстоких заходів для розв'язання протиріччя приймається як об'єктивна необхідність.

Характер і ступінь регулювання у значній мірі залежать від перевалюючих поглядів на державне втручання у сферу приватного підприємництва. Регулюючі заходи здійснюються на різних рівнях розробки і реалізації ПП, при цьому рівні залежать від існуючих проблем та наявних ресурсів. Чим ресурси значніше, тим більш широкі категорії національної ПП належить розглядати. Разом з тим вважається, який би окремий захід ПП не розглядався, його необхідно обґрунтовувати, узгоджувати, випробовувати, і оцінювати у зв'язку з загальною лінією проведення відповідних заходів у суміжних видах економічної діяльності.

Місце ПП у системі державного регулювання, система її базових складових та взаємопов'язаних елементів, а також організаційне та інфраструктурне забезпечення наведено на рисунку 2, де відокремлена ведуча роль сфери матеріального виробництва при розробці загальної економічної політики. Вона повинна бути гнучкою та ефективною, що органічно входить до єдиної системи національного господарства та відповідає закономірностям розвитку постіндустріального суспільства, тобто Концепції "Індустрія 4.0". Саме такий підхід дозволяє, не порушуючи інших інтересів, точно визначити рівень податкових вилучень у підприємств, ціни у монополістів, темпи повернення внутрішніх та зовнішніх боргів і тактику перемовин з міжнародними фінансовими організаціями.

До об'єктів ПП відносяться господарські комплекси, галузі, види виробництв, корпоративні об'єднання, підприємства, промислові регіони, економічні зони

тощо. Вони є активними елементами економіки, оскільки мають свої цілі та інтереси, механізми функціонування і ресурси розвитку, працюють з різним ступенем ефективності. Зараз система державного регулювання повинна враховувати, що у вітчизняній сфері матеріального виробництва об'єктами регулювання виступають три основні групи підприємств: державні підприємства; підприємства з державною участю; приватні підприємства, чия діяльність регулюється ринковими методами. Очевидно, що для такої структури ПП може бути тільки багаторівневою.

Суб'єктами ПП є органи державної влади державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів; керівники / власники підприємств і організацій, що діють у сфері матеріального виробництва, бізнес-спільноти, профспілки, трудові колективи. З урахуванням того, що основою ПП в умовах ринкової економіки служить економічна і соціальна безпека, узгодження державою передбачуваних (альтернативних) змін в економіці з представниками бізнесу та основних соціальних груп для досягнення взаємовигідного ділового партнерства є важливим методологічним принципом.

Успішна діяльність основних суб'єктів ПП у постіндустріальному суспільстві неможлива і без скоординованої спільної роботи з об'єднаннями й асоціаціями товаровиробників та іншими некомерційними організаціями, а також без тісної взаємодії зі структурами, що представляють інтереси як виробників (професійні спілки), так і всіх категорій споживачів (споживчі союзи), оскільки в кінцевому рахунку ПП повинна забезпечувати задоволення їхніх інтересів на основі існуючого платоспроможного попиту.

Виходячи з викладеного можна стверджувати, що для ПП характерні три стратегічних принципи — партнерство, субсидіарність, доповненість, що відобража-

ють ідеологію економічної інтеграції всіх рівнів управління національним виробництвом.

1. Партнерство означає тісний зв'язок і координацію дій між державою, регіональними та місцевими органами управління, керівниками (власниками) інноваційних підприємств.

2. Субсидіарність означає те, що проблеми повинні вирішуватися там, де вони виникають, а "верхній рівень" використовує свої ресурси і повноваження тільки в тому випадку, якщо проблеми не можуть зважитися (або вирішуються неефективно) в нижніх інстанціях.

3. Принцип доповнюваності застосовується при акумулюванні ресурсів для підтримки перспективних і життєво важливих підприємств (галузей, регіонів, видів виробництв тощо). Вони повинні складатися з доповнення один одного джерел: коштів підприємств, бюджетних коштів, інвестиційних фондів, інвестицій приватних і громадських організацій.

Вироблення і проведення в життя узгоджених рішень органів влади, підприємств, комерційних і некомерційних громадських організацій можуть бути здійснені на консультативно-дорадчій основі, шляхом укладення формальних та неформальних договорів. Крім того, для виключення виникнення конфліктних ситуацій необхідно встановити права, обов'язки, функції взаємодії кожного з суб'єктів формування та реалізації ПП, виключити паралелізм в їх діяльності, провести точний облік і раціональний розподіл наявних ресурсів, визначити ефективні заходи та інструменти впливу на економіку.

Інструменти ПП — це різноманітні прямі, непрямі або комбіновані форми адміністративно-правових і економічних регуляторів, що стимулюють раціональний і динамічний розвиток сфери матеріального виробництва.

Пряма адміністративно-господарська дія включає в себе: нормативно-правові (закони, укази, постанови, правові акти органів урядової влади, державні програми та ін.) і договірні (міжурядові договори, договори між Центром і регіонами, договори між регіонами) відносини; державну монополію в певних сферах діяльності; цільові програми розвитку підприємств і галузей, держзамовлення з гарантією їх оплати, штрафи і санкції; адресні пільги по податкам і субсидіям; пільгові цільові кредити і гарантовані позики; цільові заходи з підтримки експорту і обмеження імпорту (квоти, ліцензії, стандарти, нормативи) за обраними напрямками, митні сплати; пріоритетні поставки обмежених видів ресурсів.

Непрямий вплив держави означає: створення умов для розгортання структурної перебудови промисловості, включаючи конверсію і диверсифікацію виробництва; формування організаційно-господарських структур з особливим правовим статусом, пільгами в області зовнішньоекономічних зв'язків, особливими правами у використанні надр; державне фінансування підготовки і перепідготовки кадрів, проведення та впровадження результатів НДДКР, розвитку елементів виробничої та транспортної інфраструктури, систем зв'язку та систематизації інформації; сприяння розвитку мережі послуг з маркетингу, сертифікації, штрихкодуння, консалтингу, лізингу тощо; страхування інвестиційних ризиків; платежі за використання природних ресурсів; сприяння підприємствам у розширенні ринку збуту продукції через розвиток зовнішньоекономічних зв'язків з іншими державами тощо.

Інструменти ПП застосовують як на макрорівні (інституційні зміни — створення інститутів та інфраструктури ринку, формування єдиного правового середовища, впорядкування відносин власності тощо), так і на мікрорівні (структурні зміни спрямовані на підтримку платоспроможного попиту, згорання нежиттєздатних, "надлишкових" видів діяльності тощо). Для позитивних інституційних і структурних змін у промисловості задіюються бюджетна, кредитно-фінансова, податкова та

цінова політики, проводиться регулювання експорту та імпорту, активізується інвестиційна та інноваційна діяльність, удосконалюються виробничо-трудова та соціальні відносини.

Першочергова задача ПП у мікроекономічному середовищі полягає в усуненні наявних недоліків в організації та управлінні виробництвом, освоєнні нових видів продукції, розкритті та використанні потенційних можливостей підприємства в посиленні стимулюючого впливу на інвестиції та інновації, підвищення якості та продуктивності праці, формування сприятливих умов для знаходження та втримання ринків збуту вироблених виробів.

Макроінструменти одночасно впливають на поведінку багатьох економічних суб'єктів різних регіонів і територій, так як мають диференційовані параметри. Мета застосування таких інструментів — підняти ефективність і конкурентоспроможність вітчизняної промисловості на національному і зовнішніх ринках. Мікроінструменти — регулятори конкретної, тобто адресної дії. Вони застосовуються для безпосереднього впливу на діяльність окремих промислових суб'єктів, у тому числі і в якості антистимуляторів.

Макро- і мікроінструменти використовуються як КМ України, так і облдержадміністраціями. Однак перші більшою мірою застосовує Центр, а інші — регіональні адміністрації та власники / менеджери підприємств. Разом з тим така інструментальна орієнтація не виключає того, що Центр для реалізації своїх завдань може впливати на конкретні територіальні об'єкти, а регіональна влада застосовувати наявні у неї важелі впливу на всю економіку регіону.

Зазвичай в якості макро- і мікроінструментів використовуються наступні заходи економічного регулювання: інвестиційні гранти (субсидії і знижки на інвестиції в конкретні об'єкти і проведення НДДКР); позики і цільові кредити; податкові пільги, амортизаційні пільги; субсидії на створення нових робочих місць; транспортні пільги і субсидії; організаційна, правова, інформаційна підтримка в тих сферах діяльності, де компетенція і можливості підприємств недостатні або обмежені (передусім це зовнішньоекономічна діяльність); розміщення загальнодержавних потреб; пряма державна участь у розвитку об'єктів економіки, що мають національну значимість; створення особливих економічних зон тощо.

Головним завданням зовнішньоекономічної діяльності є формування взаємовигідного економічного інноваційного та інформаційного простору на базі спільного ринку товарів, послуг, капіталу і робочої сили в рамках співробітництва з ЄС. Для цього необхідно забезпечити можливість реалізації спільних інвестиційних та інноваційних проектів і програм, включаючи створення транснаціональних корпорацій зближення їх уніфікацію господарського законодавства, вдосконалення і розвиток кооперації і спеціалізації між господарюючими суб'єктами з різних напрямів співробітництва.

Останнім часом система регулювання промислового розвитку та підприємницької діяльності в Україні доповнюється порівняно новими для країни фінансовими інструментами, до яких відносяться гарантійно-страхові (заставні) фонди, траст-фонди, регіональні позики, лізингові компанії, різноманітні форми використання державної та муніципальної власності тощо. Конкретні проекти і заходи здійснюються в рамках відповідного рівня програм соціально-економічного розвитку. При цьому комбінація інструментів ПП, інтенсивність і форми їх застосування залежать від загального стану економіки держави, її галузей господарства і регіонів.

Великі відмінності в економічному та соціальному розвитку українських регіонів створюють об'єктивну основу для доцільної регіональної диференціації макро-економічних регуляторів з метою компенсації несприятливих регіональних факторів і стимулювання ви-

користання сприятливих факторів. Однак ця диференціація не повинна шкодити єдності загальноукраїнського ринку, посилювати нерівність умов для функціонування економічних об'єктів у різних регіонах, створювати не виправдані переваги підприємствам одних регіонів на шкоду іншим. Останню обставину особливо важливо врахувати, оскільки реформування практики масового надання регіональних пільг себе не виправдала.

Навпаки, вона збільшила незбалансованість державного бюджету та ускладнила регулювання грошового обігу. Отримання пільг не було зв'язано з економічною доцільністю, а залежало від лобістських можливостей регіональних лідерів бізнес-груп. Тому нині більшість колишніх регіональних пільг скасовано. У перспективі може бути можливо територіальне пільгування здійснювати не в індивідуальному порядку, а на основі наукової типологізації проблемних регіонів, причому так, щоб певному типу регіону відповідав адекватний механізм адміністративного й економічного регулювання.

Істотне значення при розробці і виборі напрямів реалізації ПП має і ту обставину, що вершину сучасного бізнесу займають бізнес-групи і підприємства, що виявляють і організують рішення нових проблем учасників внутрішнього і світового ринків. За ними слідує виробники символів, стилів життя і образів масової культури. Наступний рівень — вчені та дослідники, що активно просувають свої розробки в господарське середовище, а також консультанти в області менеджменту, інжинірингу, фінансів, права, реклами тощо. Структури матеріального виробництва нині займають нижні рівні в ієрархії бізнесу з різким зниженням статусу від високотехнологічних структур до підприємств сировинної орієнтації.

ВИСНОВКИ

У проведеному автором дослідженні виявлені цільові пріоритети і економічний зміст промислової політики України, обрані сфери та ефективні важелі впливу на економіку, стратегічні напрямки діяльності в господарському середовищі, притаманне сучасній практиці раціонального регулювання розширеного відтворення. Така практика передбачає послідовне використання державою особливого набору інструментів для кожного з етапів соціально-економічної трансформації, нагляд за виконанням намічених цілей, кваліфіковане управління господарськими процесами в напрямі нарощування потужності постіндустріального потенціалу.

Література:

1. Баліцька В.В., Машталер О.В. Промислова політика — інституційна основа підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Ефективна економіка. 2020. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.14. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/16.pdf
2. Головатюк В.М. Стратегія наукоємного розвитку України: національні особливості в контексті світового тренду. Наука та наукознавство. 2020. № 3 (109). С. 16—33. DOI: <https://doi.org/10.15407/sofs2020.03.016>
3. Zakharchenko V.I., Filyppova S.V., Merkulov M.M. et al. Security-oriented development of innovative-investment manufacture; monograph. Riga, Latvia: "Baltija Publishing", 2021. 88 p.
4. Захарченко В.І., Топалова І.А. Інноваційний розвиток регіонального промислового комплексу на засадах стратегічного управління: монографія. Одеса: Бахва, 2017. 172 с.
5. Кунецова А.Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності: монографія. Львів: Львівський банківський інститут НБУ, 2005. 367 с.
6. Melnik V.V., Nikitin Yu.O. Possibilities of Creation and Implementation of Open Innovations at R&D Organization of the NAS of Ukraine. Science & Innovation. 2021. Vol. 17. № 3 (99). P. 96—103. DOI: <https://doi.org/10.15407/scine17.03.096>

7. Савченко В.Ф. Економічний потенціал України та державний вплив на нього. Науковий вісник Полісся. 2015. № 2. С. 7—16.

8. Федуллова Л.И. Инновационный вектор развития промышленности Украины. Экономика Украины. 2013. № 5. С. 30—37.

References:

1. Balitska, V.V. and Mashtaler, O.V. (2020), "Industrial policy is the institutional basis for increasing the competitiveness of the national economy", *Efektivna ekonomika*, vol. 12, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/16.pdf (Accessed 10 Nov 2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.14.
2. Holovatiuk, V.M. (2020), "Strategy of science-intensive development of Ukraine: national features in the context of the world trend", *Nauka ta naukoznavstvo*, vol. 3 (109), pp. 16—33. DOI: <https://doi.org/10.15407/sofs2020.03.016>
3. Zakharchenko, V.I. Filyppova, S.V. and Merkulov, M.M. (2021), *Security-oriented development of innovative-investment manufacture*, Baltija Publishing, Riga, Latvia.
4. Zakharchenko, V.I. and Topalova, I.A. (2017), *Innovatsiyni rozvytok rehionalnoho promyslovoho kompleksu na zasadakh stratehichnoho upravlinnia* [Innovative development of the regional industrial complex on the basis of strategic management], Bakhva, Odesa, Ukraine.
5. Kunietsova, A.Ia. (2005), *Finansuvannia investytsiino-innovatsiinoi diialnosti* [Financing of investment and innovation activities], Lvivskyi bankivskyi instytut NBU, Lviv, Ukraine.
6. Melnik V.V. and Nikitin Yu.O. (2021), "Possibilities of Creation and Implementation of Open Innovations at R&D Organization of the NAS of Ukraine", *Science & Innovation*, vol. 17, no. 3 (99), pp. 96—103. DOI: <https://doi.org/10.15407/scine17.03.096>
7. Savchenko, V.F. (2015), "Economic potential of Ukraine and state influence on it", *Naukovyi visnyk Polissia*, vol. 2, pp. 7—16.
8. Fedulova, L.I. (2013), "Innovative vector of industrial development in Ukraine", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 5, pp. 30—37.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2021 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

I. Shevchenko,

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Accounting and Business Consulting,
Kharkiv National University of Economics named after Semen Kuznets*

ORCID ID: 0000-0001-8188-3551

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.78

STATE FINANCIAL AUDIT OF INVESTMENT PROJECTS AS AN ELEMENT OF PUBLIC FINANCIAL CONTROL

I. O. Шевченко,

к. е. н., доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

The research object is the process of state financial audit of investment projects. The article is devoted to scientific substantiation of theoretical positions and improvement of organizational and technological stages of financial audit of investment projects of domestic enterprises. An analysis of the stages of formation and development of the state audit in Ukraine, which in the author's opinion can be nominally divided into five periods.

The author believes that one of the most problematic areas is the second period of establishment and development of the state audit in Ukraine in general and state financial audit of investment projects in particular.

In the course of the research the system of general scientific and special research methods was used: logical summarization — to summarize theoretical models, to reveal substantive and typological characteristics, structural-logical analysis — to identify the interconnections between the main concepts of the study and its stages, graph theory — to picture the interrelation of the concept's thesaurus; system approach — to explain the content; graphical method — to construct theoretical and practical research positions schematically.

Analyzed the current theoretical basis of the state financial audit in general and the state financial audit of investment projects in particular. It was found that it is characterized by a certain confusion and residual unambiguity of the key understandings. In addition, there are systemic problems related to the establishment of the state audit system and determining the place of the state financial audit of investment projects in it. To disclose these issues the author proposed to disclose the essence of the concept of "state financial audit of investment programs" by summarizing the modern definitions of this concept and strengthening approaches to its definition. Through a thorough analysis of theoretical foundations of the state financial audit of investment projects, the author tries to give his own definition of the notion of state financial audit of investment projects. The novelty of the proposed definition lies in taking into account such features as the expected result of the expected outcome aimed at achieving the goal of the investment project and identifying reserves for increasing its effectiveness. The author also proposes an indicative model of structural elements of the state financial audit of investment projects.

Об'єктом дослідження є процес державного фінансового аудиту інвестиційних проєктів. Статтю присвячено науковому обґрунтуванню теоретичних положень та вдосконаленню організаційних і технологічних етапів фінансового аудиту інвестиційних проєктів вітчизняних підприємств. Проведено аналіз етапів становлення та розвитку державного аудиту в Україні, які, на думку автора, можна умовно поділити на п'ять періодів.

Одним із найбільш проблемних місць, на думку автора, є п'ятий період становлення та розвитку державного аудиту в Україні взагалі та державного фінансового аудиту інвестиційних проєктів зокрема.

У ході дослідження використано систему загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: логічного узагальнення — для узагальнення теоретичних моделей, розкриття сутнісних і типологічних характеристик, структурно-логічного аналізу — для визначення взаємозв'язків між основними поняттями дослідження та його етапами, теорія графів — для зображення взаємозв'язку тезауруса поняття, системний підхід — для обґрунтування змісту, графічний метод — для схематичної побудови теоретичних і практичних положень дослідження.

Проаналізовано існуючу теоретичну базу державного фінансового аудиту загалом та державного фінансового аудиту інвестиційних проєктів зокрема. Визначено, що вона характеризується певною плутаниною та остаточною невизначеністю ключових понять. Крім того, існують проблемні питання системного характеру, що стосуються побудови системи державного аудиту та визначення місця в ній державного фінансового аудиту інвестиційних проєктів. Для розкриття даних питань автором запропоновано розкрити сутнісне розуміння поняття "державний фінансовий аудит інвестиційних програм" шляхом узагальнення сучасних визначення даного поняття та виокремлення підходів до його визначення. Завдяки ретельному аналізу теоретичних засад державного фінансового аудиту інвестиційних проєктів, автор робить спробу надати власне визначення поняття державний фінансовий аудит інвестиційних проєктів. Новизна запропонованого визначення полягає у врахуванні такої ознаки, як багатоваріантність очікуваного результату спрямованого на досягнення мети інвестиційного проєкту та виявлення резервів підвищення його результативності. Автором також пропонується змістовна модель структурних елементів державного фінансового аудиту інвестиційних проєктів.

Key words: audit, control, state financial control, state financial audit, audit of state finances, investment projects, state financial audit of investment projects, investment project.

Ключові слова: аудит, контроль, державний фінансовий контроль, державний фінансовий аудит, аудит державних фінансів, інвестиційні проєкти, державний фінансовий аудит інвестиційних проєктів, інвестиційний проєкт.

INTRODUCTION

Creating an effective system of public financial management as a basis for the development of all areas of public policy requires timely and effective control, which would ensure openness, transparency and accountability of public authorities to society. That is why the current stage of reforming the country's economy objectively requires the introduction of a new form of public financial control — public financial audit of investment projects.

The introduction of public financial audit of investment projects in the system of public financial control is due to the need to control not only the rationality and purposeful use of public funds, but also to assess their effectiveness, efficiency and social significance. In addition, the state financial audit of investment projects provides a comprehensive study of the causes, both real and potential, of inefficient spending of budget funds and provides justification and development of appropriate recommendations and proposals for both objects of control, within which control measures were performed, and and its subjects.

OBJECT OF RESEARCH AND ITS TECHNOLOGICAL AUDIT

The object of research is the process of state financial audit of investment projects. The need to develop a public financial audit of investment projects is also exacerbated by the presence of a significant number of investment projects and the amount of their funding. This, in turn, can lead to fraud and theft of budget funds and state property. And although the state financial audit of investment projects is mostly a new phenomenon in the theory and practice of public financial control of Ukraine, it is one of the levers to increase financial discipline in the use of budget funds and reduce budgetary and financial abuses and crimes. Its development, on the one hand, will increase the efficiency of budget spending, and on the other — will bring the conditions and procedure for its implementation to international requirements.

THE PURPOSE AND OBJECTIVES OF THE STUDY

The purpose of the article is the theoretical generalization and development of scientifically sound practical recommendations aimed at improving the theoretical foundations of public financial audit of investment projects. According to the defined purpose in work the following tasks are set:

- 1) to reveal the periodization of the formation and development of public audit in Ukraine in general and public financial audit of investment projects in particular;
- 2) analyze modern definitions of public financial audit of investment projects and comment on them;
- 3) to single out the approaches to the definition of "public financial audit of investment projects";
- 4) formulate your own definition of the concept of public financial audit of investment projects;
- 5) construct the semantic model of structural elements of the system of state financial audit of investment projects.

FORMULATION OF THE PROBLEM

The imperfection of the legal and methodological support for the audit of investment projects leads to the inability to fully ensure proper state financial control over the use of borrowed funds under the investment project and requires government regulation. The problem that is proposed to be solved through state regulation does not affect small businesses. This problem cannot be solved with the help of market mechanisms, as the issue is to ensure effective public financial control over the use of borrowed funds in the investment project and its implementation. One of the most important elements of the development of the national economy in a market economy is a balanced investment policy of the state, which results in the effective operation and progressive development of economic entities. The main purpose of investing is to stimulate the process of expanded reproduction of production, accumulation of capital, providing access to modern

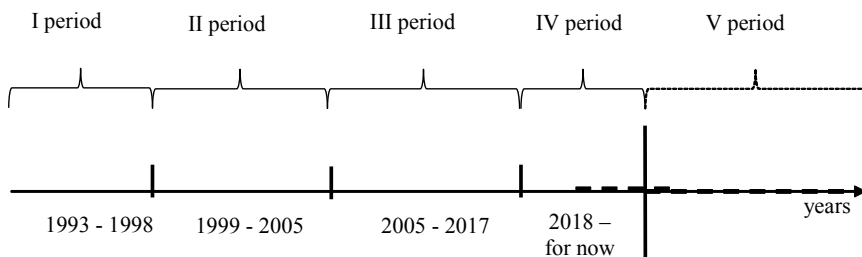


Fig. 1. Periodization of the formation and development of public audit in Ukraine in general and public financial audit of investment projects in particular (built on 1,2,3,5)

technologies and management, creating new value and, as a result, promoting dynamic economic change.

Despite significant developments in this area, many issues of theoretical, organizational and methodological nature remain out of the focus of scientists. In particular, further study of organizational and technological aspects of public financial audit at all stages of the life cycle of investment projects, require further development of public financial audit of the effectiveness of investment projects and more.

RESEARCH METHODS

In the course of the research a system of general scientific and special research methods was used: logical generalization — for generalization of theoretical models, disclosure of essential and typological characteristics, structural-logical analysis — for determination of interrelations between basic concepts of research and its stages, theory of graphs — for representation of interrelations. thesaurus language concept, a systematic approach — to justify the content, a graphical method — for a schematic construction of theoretical and practical provisions of the study.

ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

The scientific works of such Ukrainian and foreign scientists as G.M. Davydov, T.L. Hrytsai, V.V. Siebert, J.J. Dankiv, L.V. Dikan, K.I. Redchenko, O.A. Petrik, V.V. Shkirenko and others.

PRESENTATION OF THE MAIN RESEARCH MATERIAL

The formation and development of public financial control in Ukraine is taking into account the rich experience of the European Union, where our country integrates.

The formation of policy in the field of financial control in Ukraine plays an important role in shaping public opinion to ensure public authorities and management of the legality and efficiency of public funds.

Since Ukraine's independence, there have been constant changes in the legislation on the formation of the system of public financial control, the distribution and redistribution of their powers, introduced and abolished various forms of control measures, implemented foreign experience in the practice of bodies responsible for control functions.

The development of public financial audit in both global and national practice is inextricably linked with the formation and development of financial control in the public sector.

Financial control in the basic model of the EU includes: public internal financial control, external audit, protection of the EU's financial interests and the fight against fraud. EU member states and candidate countries are independent in defining control mechanisms for national financial management, establishing appropriate state institutions for control and building national financial control systems that meet the needs and strategic vectors of the state. At the same time, the basic model of financial control, which is defined in the EU, must be built by a country that has expressed its

desire to join the European Union and operate in accordance with EU rules.

Thus, the stages of formation and development of state audit in Ukraine can be divided into five periods (Fig. 1).

It should be noted that in Ukraine the beginning of the formation and development of public audit was laid in 1996 with the establishment of the Accounting Chamber of Ukraine, which became a permanent body of external control of public finances.

According to the author, it is necessary to pay special attention to the fifth period of formation and development of public audit in Ukraine in general and public financial audit of investment projects in particular (Fig. 1).

Thus, the fifth period is the beginning of the development of public financial audit of investment projects. This period continues to this day. At the same time, it should be noted that the changes that have taken place in the control of public finances in recent years are due to Ukraine's European integration policy and the main requirements of the European community. On September 12, 2018, the Cabinet of Ministers of Ukraine approved Resolution № 740 On approval of the Procedure for conducting investment projects by the State Audit Service, its interregional territorial bodies of state financial audit [1]. The resolution defines the mechanism for conducting investment projects by the State Audit Office, its interregional territorial bodies of state financial audit.

The existing theoretical basis of the state financial audit in general and the state financial audit of investment projects in particular is characterized by a certain confusion and final uncertainty of key concepts. In addition, there are problematic issues of a systemic nature related to the construction of the state audit system and determining the place of state financial audit of investment projects. To disclose these issues, the author proposes to reveal the essential understanding of the concept of "public financial audit of investment programs." The analysis of sources allowed the author to generalize modern definitions of this concept (Table 1).

As can be seen from Table 1, there are many different views on the interpretation of this concept, but according to the author, none of them fully reveals the essential understanding of the definition of this definition. Therefore, the author considers it appropriate to disclose approaches to the definition (Fig. 2).

Analyzing table 1 and fig. 2, it should be noted that the definitions enshrined in law and modern authors are quite general and in no way distinguish the features of the state financial audit of investment projects.

Due to a careful analysis of the theoretical foundations of public financial audit of investment projects, we can conclude that today there is no single view on the definition of this concept. Therefore, the author tries to provide his own definition of public financial audit of investment projects — a dynamic form of public financial audit that involves a systematic study of legality, cost-effectiveness and efficiency of investment projects, reliability and rationality of costs to achieve the investment project and identify reserves to improve its effectiveness. The novelty of the proposed definition is to take into account such a feature as the diversity of the expected result aimed at achieving the goal of the investment project and identifying reserves to improve its effectiveness.

Among the tasks of the state financial audit of investment projects, the author proposes to identify the following:

1. Checking the correctness of the attribution of state assets to investments, determining their value.
2. Differentiation in the accounting of investments on the relevant grounds, including projects.

Table 1. Definition of the state financial audit of investment projects

Source	Definition of the concept	Comment
Decree	Type of state financial audit, aimed at analyzing and verifying the legality and effectiveness of investment projects by audited entities, which is carried out on the basis of state and local investment, state support, state and / or local guarantees, and the state of performance, management and use of investments (funds)	According to the author, the normatively fixed concept narrows the purpose of the state financial audit of investment projects
G. Davidov	The audit of investment projects is entrusted with the functions of preventive control and diagnosis of probable errors at the stage of investment planning. As their implementation requires the involvement of a significant amount of financial resources with a high level of risk, the audit should help to choose the most optimal investment parameters, thereby reducing the risk of financial losses to the investor. Therefore, each project involves finding the best option among the many possible	Narrows the essence of the audit of investment projects only to the audit at the pre-investment stage
T. Gritsay	The audit of the investment project helps to answer the following questions of the strategic plan of the project: what is the minimum value and what return on invested capital from the project is acceptable for the company; what is the maximum allowable amount of investment; optimal term of project implementation; what will be the company's image from the implementation of a particular project; what risk can be considered high; projects of what type and scale correspond to organizational and financial possibilities of the company	Audit tasks are shifted
K.I. Redchenko	The audit of investment projects should perform the functions of preventive control and preliminary diagnosis of probable errors in investment planning and deviations from the optimal parameters of the project	Narrows the essence of the audit of investment projects
O.A. Petrik, V.V. Shkirenko	The process of verifying and generating information support for the purpose meeting the needs of management, analysis of economic policy of the enterprise, certain management mechanisms and procedures adopted by the management of the organization in order to maintain high level of efficiency of realization of investment strategy of the business entity, management investment risks and achieving the desired economic (social) effect	Narrows the purpose and objectives of the state financial audit of investment projects

3. Checking the correctness of the organization and maintenance of records related to the implementation of investment projects.

4. Confirmation of the correctness of the documentation of public expenditures.

5. Cost verification.

6. Verification of the procedure for monitoring public procurement and control of public procurement for compliance with legal requirements, requirements of the investor or donor of investment resources.

7. Confirmation of legality, completeness and reliability of reflection of operations on realization of investment projects on accounts of accounting and in the financial reporting.

Analysis of special literature and economic and political conditions of management in Ukraine, according to the author, the most thorough for the state financial audit of investment projects are the following:

— the principle of independence, which provides for financial, functional and organizational independence of the subject of control;

— the principle of legality determines the compliance of regulatory authorities with regulatory documents in the field of public financial audit of investment projects;

— the principle of efficiency, which involves the assessment of costs associated with the implementation of control measures;

— the principle of responsibility, which includes the responsibility of officials exercising control powers; responsibility of controlled entities; the responsibility of persons who are responsible for the implementation of tasks to implement the recommendations of the state financial audit of investment projects;

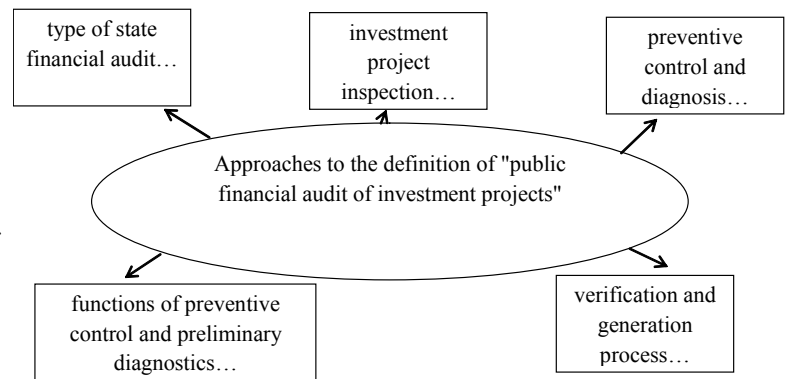


Fig. 2. Approaches to the definition of "public financial audit of investment projects" (selected and summarized on the basis of table 1)

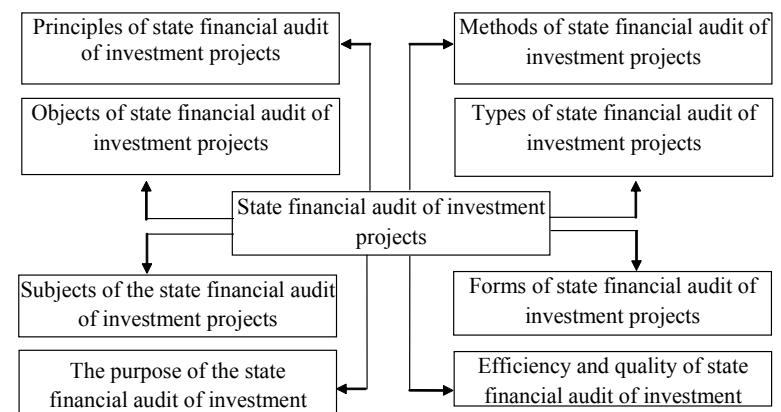


Fig. 3. Semantic model of structural elements of the system of state financial audit of investment projects

— the principle of planning, which provides for the development of control plans for the upcoming reporting period;

— the principle of professionalism presupposes that the subjects of the state financial audit have investment projects of appropriate competencies;

— the principle of publicity, which allows access to various control bodies and the general public to the results of control measures;

— the principle of objectivity, determines the lack of subjective assessments in the activities of public financial audit of investment projects.

In view of the above, the author proposes the following substantive model of structural elements of the state financial audit of investment projects. (Fig. 3).

Analyzing fig. 3 it is worth noting that the state financial audit of investment projects should be considered in terms of system-process approach, when on the one hand, the object of study is presented as part of the control elements.

As mentioned above, domestic experts suggest that several methods of auditing investment projects have been developed taking into account the specifics of a particular industry, but there is no generalized methodology. Studying the practice of auditing investment projects in foreign countries, we concluded that many companies use methodological approaches developed by large audit companies, in particular Deloitte, PwC, KPMG.

It should be noted that the audit procedures at each stage of the independent audit of investment projects may be supplemented, depending on the specifics of the project, as well as the results of previous audits (if any).

One of the most important stages of the audit should be considered the preparatory, which develops the audit program, as the completeness of coverage of issues in the audit process largely determines the usefulness of the information obtained from the audit, for the investor. The list of issues that are included in the audit program depends on the specifics of the investment project and the task set by the project customer.

CONCLUSIONS FROM THIS STUDY AND FURTHER PROSPECTS IN THIS DIRECTION

Thus, in international practice, the methodology of public financial audit of investment projects is provided by a quality level of standards that define institutional norms for the organization and operation of public financial audit of investment projects, audit quality assurance, fundamental principles, general and special methods. Today, ISSAI is an important tool for quality control over the principles of economy, efficiency, effectiveness and transparency in the process of state resource management, which unifies the approaches, principles of auditing and directions of its development based on the implementation of best practices.

Since 2016, the State Audit Service has launched a number of strategic tasks and Government documents to develop public financial control and audit, including modernization of regulatory and methodological support for implemented types of public financial audit and developed a legal framework for new types of audits based on international auditing standards.

The process of transformation of audit audit is taking place with proper scientific and practical justification, taking into account the principles of ISSAI, is not spontaneous, but mutually agreed, conceptual, comprehensive and systematic approach, taking into account national legislation, other regulations governing the powers of public authorities. financial control, directions of their development and priorities of development of the system of state financial control at the state, regional and local level.

Література:

1. Грицай Т.Л. Аналіз та аудит інвестиційних проєктів: дис. канд. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2012. 192 с.
2. Давидов Г.М. Аудит: навч. посіб. 2-е вид., перероб. та доп.. Житомир: Рута, 2002. — 672 с.
3. Дікань Л.В., Шевченко І.О. Розвиток типології державного аудиту в міжнародній та національній практиці. Економіка розвитку. 2016. № 3 (79). С. 34—40. URL: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu163_79/e163dik.pdf (Дата звернення 23 Серпня 2021).
4. Петрик О.А. Особливості внутрішнього аудиту інвестиційних проєктів. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємство в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 797. С. 292—299. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_797_42 (Дата звернення 23 Серпня 2021).
5. Сібєрт В.В., Даньків Й.Я. Організація і технологічні етапи незалежного фінансового аудиту інвестиційних проєктів / Облік, аналіз, аудит і оподаткування в умовах глобалізації економіки: Збірник наукових статей випускників з фаху "Облік і оподаткування". Вип. 8 (2018). Ужгород: Видавництво УжНУ "Говерла", 2018. С. 83—89.
6. Шевченко І.О. Теоретичні засади аудиту як форми фінансового контролю. Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 2016. № 11. С. 397—404. URL: http://www.hneu.edu.ua/web/public/moved/hneu/NAUKA/Naukovi_vudannya/MV/MV_11_2016.pdf (Дата звернення 25 Серпня 2021).
7. Про затвердження Порядку здійснення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту Порядку здійснення інвестиційних проєктів: постанов Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2018 р. № 740. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/740-2018-%D0%BF#Text> (Дата звернення 20 Серпня 2021).

References:

1. Hrytsaj, T.L. (2012), "Analysis and audit of investment projects", Abstract of Ph.D. dissertation, economic analysis, Kyiv National University of Economics named after V. Hetman, Kyiv, Ukraine.
2. Davydov, H.M. (2002), *Audyt [Audit]*, 2nd ed, Ruta, Zhytomyr, Ukraine.
3. Dikan, L.I. and Shevchenko, I.O. (2016), "The development of a typology of state audit in the international and national practice", *Ekonomika rozvytku*, vol. 3 (79), pp. 34—40, available at: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu163_79/e163dik.pdf (Accessed 23 August 2021).
4. Petrik, O.A. and Shkirenko, V.V. (2014), "Features internal audit investment projects", *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'viv's'ka politekhnika". Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, vol. 797, pp. 292—299, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_797_42 (Accessed 23 August 2021).
5. Sibert, V.V. and Dankiv, J.Y. (2018), "Organization and technological stages of independent financial audit of investment projects", *UzhNU "Hoverla"*, vol. 8, pp. 83—89.
6. Shevchenko, I.O. (2016), "Theoretical principles of audit as a form of financial control", *Molodizhnyj ekonomichnyj visnyk KhNEU im. S. Kuznetsia*, vol. 11, available at: http://www.hneu.edu.ua/web/public/moved/hneu/NAUKA/Naukovi_vudannya/MV/MV_11_2016.pdf (Accessed 25 August 2021).
7. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the Procedure for conducting investment projects by the State Audit Service, its interregional territorial bodies of state financial audit"", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/740-2018-%D0%BF#Text> (Accessed 20 August 2021).

Стаття надійшла до редакції 24.11.2021 р.

B. Shirinov,

*PhD, Senior Lecturer, Azerbaijan University of Architecture and Construction, Baku, Azerbaijan
ORCID ID: 0000-0003-4872-4035*

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.83

THE ROLE OF LOGISTICS ANALYSIS METHODS IN THE ENTERPRISE RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM

Б. Г. Шірінов,

доктор філософії з економіки, старший викладач,

Азербайджанський Архітектурно-Будівельний Університет, м. Баку, Азербайджанська Республіка

РОЛЬ МЕТОДІВ ЛОГІСТИЧНОГО АНАЛІЗУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

The article discusses the role of logistic analysis methods in the enterprise resource management system. The author refers to modern problems of resource management, the main indicators used in the management of inventories, the methods used in the management of inventories of enterprises, the main indicators used to assess the effectiveness of the chosen policy in inventory management, etc. issues are researched. The goals of the individual units of the enterprise often contradict each other. The goals of various divisions of the enterprise for the use of resources are contradictory and the solution of this problem is one of the main tasks of logistic resource management. The author considers that the reserve policy is somehow determined by a significant influence on the structure of the enterprise, concessions between risks and costs, liquidity and turnover are determined.

The second path is more difficult because management requires skills in resource management and management accounting. A sequence of simplest steps along the way is recommended. In most cases, resource management in a material nomenclature is so extensive that it is simply impossible to analyze and modernize every situation in the nomenclature in detail. To simplify this problem, the article conducts an AVS-analysis of the entire range of materials and divides the resources into three groups. Here, indicates A- a high value of volume, V- moderate value of volume and S- low value of volume. When the AVS analysis is combined with the XYZ analysis, the enterprise effectively manages the acquisition of materials. The article substantiates and proves the method of conducting a comprehensive analysis of AVS and XYZ. XYZ-analysis allows the enterprise to carry out the classification of these resources together and depends on the accuracy of forecasting changes in their needs. XYZ — grouping of resources in the analysis is carried out in the order of increasing coefficient of variation. The author notes that the proper optimization of material resources allows you to minimize costs, increase quality and efficiency of production, and ultimately increase the profitability of capital.

У статті розглядається роль методів логістичного аналізу у системі управління ресурсами підприємства. Автор звертається до сучасних проблем управління ресурсами, основним показником, що використовуються в управлінні матеріально-виробничими запасами, методам, що використовуються в управлінні матеріально-технічними запасами підприємств, основним показником, що використовуються для оцінки ефективності обраної політики в управлінні запасами і т.д. Цілі окремих підрозділів підприємства часто суперечать один одному. Цілі різних підрозділів підприємства з використання ресурсів суперечливі та вирішення цієї проблеми є одним з основних завдань логістичного управління ресурсами. Автор вважає, що резервна політика так чи інакше визначається значним впливом на структуру підприємства, визначаються поступки між ризиками та витратами, ліквідністю та оборотністю.

Другий шлях складніший, тому що для управління потрібні навички управління ресурсами та управлінського обліку. Рекомендується послідовність найпростіших кроків на цьому шляху. Найчастіше управління ресурсами в номенклатурі матеріалів настільки широко, що неможливо детально проаналізувати і модернізувати кожну ситуацію в номенклатурі. Щоб спростити це завдання, у статті ресурси поділено на три групи та проводиться AVS-аналіз всього спектра матеріалів. А-позначає високе значення об'єму, V-помірне значення об'єму та S-низьке значення об'єму. Коли аналіз AVS поєднується з аналізом XYZ, підприємство ефективно управляє придбанням матеріалів. У статті обґрунтовано методіку проведення комплексного аналізу AVS та XYZ. XYZ-аналіз дозволяє підприємству проводити класифікацію цих ресурсів разом та залежить від точності прогнозу зміни їх потреб. XYZ — угруповання ресурсів у аналізі здійснюється у порядку збільшення коефіцієнта варіації.

Автор зазначає, що правильна оптимізація матеріальних ресурсів дозволяє мінімізувати витрати, підвищити якість та ефективність виробництва, і в результаті підвищити рентабельність капіталу.

Key words: logistics, reserve, information, receivables, profitability, order, method.

Ключові слова: логістика, резерви, інформація, дебіторська заборгованість, рентабельність, порядок, метод.

INTRODUCTION

Defining logistics as the theory and practice of managing material and information and financial flows associated with it, a joint consideration as a process can ensure the activities of the enterprise with maximum synergetic efficiency. In the literature today, it is most common to obtain flows in binary: finance in combination with information, material or information, almost financial flow management is the least studied area in logistics.

In any logistics system, material and financial flows in time and space are closely interconnected with information flows and directly affect the production, operational and financial result, as well as the structure and volume of working capital of the enterprise. The entry of raw materials and semi-finished products from suppliers in the type of material flow "accumulates" in the warehouse of the enterprise as a production reserve, increasing the corresponding type of circulating assets. The time of stay of raw materials in the Reserve increases the volume of the production cycle, while the conditions for payment of supplies affect the sequence of financial results [3].

Modern problems of resource management.

The availability of reserves of raw materials in the warehouse ensures the continuity of the production process, and the stock of finished products makes it possible to promptly satisfy the existing demand, however, it ensures the organizational-economic stability of the enterprise. On the other hand, inventories and receivables form the main component of the enterprise's turnover assets, therefore, changes in their value, structure and trends directly affect the financial stability of the enterprise.

In April 2002, the U.S. supply chain Council on logistics objectives management issues (Supply Chain Council) approved a new version of a computer model to assess the efficient performance of logistics objectives. One of the functions of optimizing this model at the first level is the efficiency of asset management with the following indicators: speed of money circulation for logistics, volume of reserves (days), circulation of working capital [5].

The problem of resource management worries practically every enterprise today. It is advisable for managers to switch from net empirical solutions to the most objective criteria on the volume of receipt of raw materials, depending on the availability of natural cash in cash.

In the investment of a system of effective management of inventories, the enterprise needs, first of all, stability. One of them is the positive aspects of the existence of reserves: ensuring a large degree of reliability in work, expressed in the continuity of the production process, or ensuring the demand of buyers, the other—the costs of maintaining negative reserves, the exclusion of capital invested in reserves from circulation. Thus, the main units of the enterprise form their attitude to the formation of reserves in different ways. A priority is the positive aspects of the availability of reserves for the production department, the purchase and sale service. Financial and plan services seek to reduce reserves to a minimum level of opportunity, since important for them is the reduction in total costs and the acceleration of the circulation of current assets. The contradictory goals of various divisions of the enterprise in relation to inventories create a dispute, the regulation of which is one of the main tasks of logistic management of inventories [4].

There are two principal directions of solving the problem of dispute of goals. The reserves policy is determined by one or another strong impact on the structure of the enterprise, discounts between risks and costs or liquidity and circulation are determined.

The second direction is the most difficult, because it requires strategic thinking from management, habits in matters of resource management and accounting of management invested. The sequence of the simplest steps of movement in this direction is recommended:

— The first step—determination of the value of reserves, their nomenclature and quantitative characteristics (volume, temporary parameters, information on their location).

— Second step—US analysis and detection of major reserves of Category A, less important category V and secondary significant category S;

— The third step—the registration of methods and techniques used by the enterprise in the management of inventories. Selection of criteria for assessing the result and organization of accounting in the current system of resource management. This allows you to get all the necessary information for this purpose;

— The fourth step—comparison of existing methods and methods of resource management with the required ones;

— The fifth step—the transition from the state of "how to have" to the state of "how to be". Development of a new one or improving the functioning system of resource management.

The main indicators used in the management of inventories.

In the quality of the basic criteria for assessing the chosen policy in the management of inventories, generalized criteria, as well as their various combinations, can be used. Thus, the most important is not the possible criteria chosen by the enterprise (company), but the actual existence of these criteria. However, constant observation of such indicators allows us to make an idea of the correctness of focusing on creating an effective system of managing resources. Based on the selected criteria, the enterprise must find the optimal fit for itself between the usefulness of the level of costs and selection of reserves [7].

The main indicators used to assess the effectiveness of the selected policies of resource management are:

Indicators characterizing the profitability of the activities of enterprises (companies) using various methods of resource management.

Profitability of assets (AR) is defined as the output of two indicators during the calculation period: profitability of sales and turnover of assets during the period. The presence of excess reserves leads to an increase in the volume of assets, thus, a decrease in their value. For inventories, it is necessary to determine the optimal volume of investments, so that it is advisable to increase the turnover of assets so as not to lead to a decrease in the profitability of assets due to a decrease in sales. For him, it is necessary to determine the density of relations between all indicators included in the formula for calculating the profitability of assets. Knowing the structure of assets, that is, the size of the reserves of assets at the enterprise can be calculated — how much assets can be reduced in a certain decrease in inventories. Then the effect of this decrease on the turnover of assets is determined. After that, it is determined how much the cost of work changes, which means that profit is determined at the expense of a decrease in reserves in this volume. In this case, the cost includes not only the costs of maintaining reserves, but also the costs of withdrawing capital from the economic cycle. Costs can be calculated in a broad form, multiplying the days of the duration of one circulation at the average daily rate of a bank loan.

Indicators related to the characterization of cash flows using transactions on the acquisition and realization of goods.

The amount of net discounted cash flow is equal to the difference between the discounted part of the funds, which is directed to the funds received without implementation during the settlement period and the purchase of goods. The discount rate can be used as: rate on alternative investment of funds, for example, short-term financial investments and other business; profitability of specific funds of the Enterprise (Company); rate of equal value of credit resources, necessary to fill the shortage of working capital; rate equal to the inflation index [2].

Indicators based on the search for the optimal size of the order, based on the ratio of the cost of fulfilling the order and the cost of maintaining inventories.

Methods used in the management of inventories of enterprises.

In the XIX century, Vilfredo Pareto in his research on the distribution of material wealth in Milan found that 20%

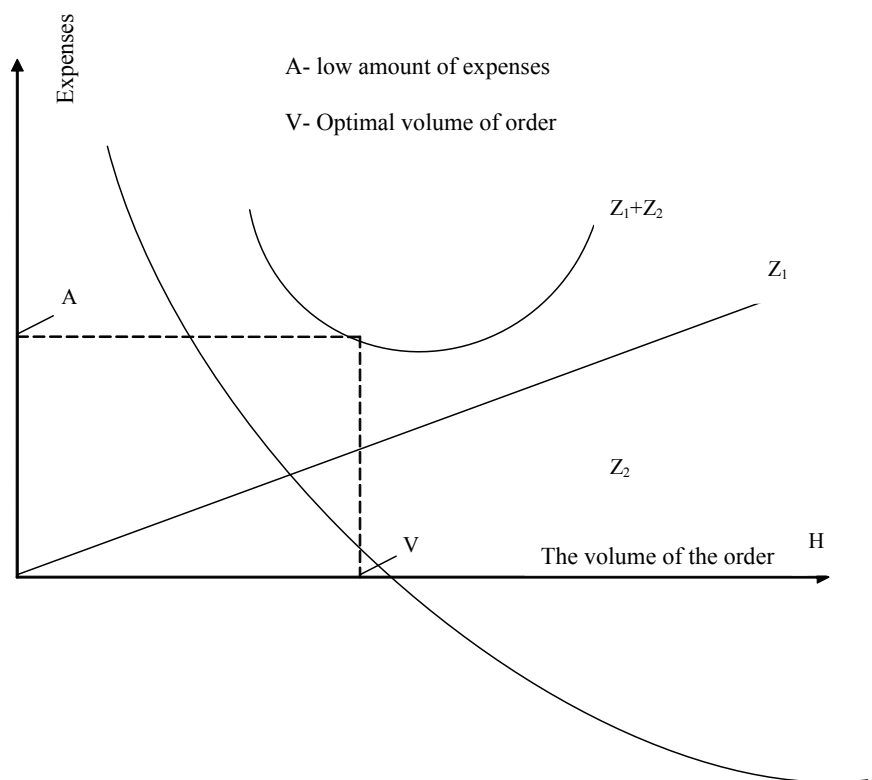


Fig. 1. The dependence of the annual costs of managing inventories dependent on the volume of the order

of people control 80% of all material wealth. Pareto began to apply this rule in other areas. As a result, this approach received the name Pareto Principle or AVS method [6].

The large volume of orders (thus, their quantity is small) reduces the cost of fulfilling orders (Z_2), but increases the cost of maintaining inventories. (Z_1). It is impossible to calculate this dependence due to the accumulation of additional enterprise information. The result of this work entails the identification of two indicators: the costs of fulfilling the order and the cost of maintaining the reserve unit. It is necessary to increase the volume of the order until such a time that the decrease in the costs of the existing order exceeds the increase in storage costs, that is, the optimal volume of the order is concentrated in the minimum amount of costs (Figure 1.). When working with an Optimal order model, it should be borne in mind that the use of any analytical methods not only provides benefits, but also requires additional costs, which include the organization of additional jobs, the involvement of the highest staff, the inclusion of additional methods for collecting and processing information, distraction of time for higher management personnel, obtaining software, etc. the desire to achieve real success from the planned analytical work should be observed with cost estimation.

In this regard, the implementation of the order for a limited amount of the most significant in the value ratio of the optimal volume, level of Service, withdrawal of capital resources from economic turnover and other indicators of assortment positions is purposeful, to detect it, structuring inventories should be carried out with the help of known typified methods of logistics analysis techniques: AVS and XYZ.

Any system of reserves at a certain moment should indicate the placement of the order in this or that material, as well as determine the volume of the order. In most cases, the management of stocks in the nomenclature of materials is so wide that a detailed analysis and modernization of each state of the nomenclature is simply unrealistic. To simplify this problem, an AVS-analysis of the entire nomenclature of materials is carried out, as a result of which the resource is supposed to be divided into three groups. High value of

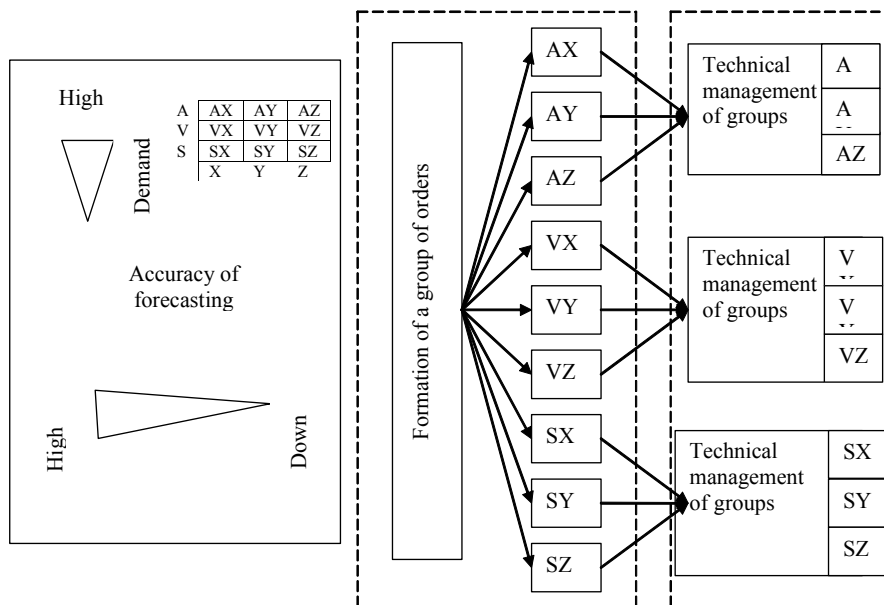


Fig. 2. Comprehensive analysis of AVS-XYZ

volume (A), moderate value (V) of volume and low value (S) of volume. Cost volume is a relatively cheap product, but buying cheap in large volumes can be the most important, compared to a small amount of expensive. AVS-analysis is gaining popularity among the heads of companies of our country. But the greatest efficiency gives when it is a combination with XYZ-analysis.

XYZ-analysis allows the enterprise to carry out together with the classification of those resources, for example, stocks of raw materials and materials, but it depends on the nature of their consumption and the accuracy of forecasting the change in demand for them. Grouping of resources in the conduct of XYZ-analysis is carried out in the order of increasing the variation coefficient.

Instead of the result of the analysis of XYZ in the data of the analysis of AVS, we get 9 groups of reserves, for each of which the manager of the enterprise (company) must work his own management technique (Figure 2).

Category X refers to resources with a coefficient of variation of less than 10%. They are characterized by stable quantity of consumption, uncertain change of their consumption and high accuracy of forecast.

Category Y — the demand for these resources is characterized by known trends (e.g., seasonal fluctuations) and average forecasting opportunities, the coefficient of variation of which varies from 10% to 25%.

Resources belonging to category Z are consumed on an irregular basis, the exact prediction of their demand is not so much, the coefficient of variation is more than 25%. Resources belonging to category Z are consumed on an irregular basis, the exact prediction of their demand is not so much, the coefficient of variation is more than 25%.

CONCLUSIONS

The results of the AVS-XYZ complex analysis are necessary for the development of the procedure for allocating the most important resources of the enterprise and determining the priorities in the allocation of reserves and determining the volume of orders. Policy development in the sphere of reserves for these groups requires accurate development of the acquisition management system at the enterprise. The result of conducting a complex analysis of AVS — XYZ is necessary for the development of the procedure for allocating the most important reserves of the enterprise and determining priorities in placing reserves based on it and determining the volume of orders. The correct implementation of resource optimization allows you to minimize costs, improve the quality and efficiency of production, thereby increasing the profitability of capital in operation.

References:

1. Aliyev, R.M., Novruzov, N.A. and Mammadov, M.A. (2003), Investment financing and lending, Baku, Azerbaijan.
2. Aliyev, R.B. (2003), Theory of economic analysis, Baku, Azerbaijan.
3. Huseynov, T.A. (2009), Investments in Azerbaijan, Science, Baku, Azerbaijan.
4. Mehdiyev, I.A. and Shiraliyev, V.M. (2005), Economics of construction. Textbook, Baku, Azerbaijan.
5. Mammadov, M. A. (2008), Program-oriented management in the transition economy, Baku, Azerbaijan.
6. Mammadov, M.A. and Shirinov, B.H. (2013), "Alternative strategy for identifying and financing the effective need for working capital", Institute of Economics of the Azerbaijan National Academy of Sciences, Scientific works, vol.1, pp 156—161.
7. Shirinov, B.H. (2017), "Methods of normalization of working capital in construction enterprises", Azerbaijan University of Architecture and Construction Scientific-Practical Journal of Construction Economics and Management, vol. 3.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2021 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28
(044) 458-10-73

С. В. Михайлов,
к. т. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права, м. Київ, Україна
ORCID ID: 0000-0001-5858-4668

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.87

МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

S. Mykhailov,
PhD in Technical Sciences, Associate Professor of the Department of Enterprise,
Trade and Stock Exchange, Kyiv Cooperative Institute of Business and Law, Kyiv, Ukraine

MODELING OF PERSONNEL MANAGEMENT STRATEGIES OF BUSINESS ENTITIES IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

В умовах глобалізації національної економіки, агропродовольча сфера як один з провідних бізнес-гравців стикається з значною кількістю викликів, а насамперед з проблемою забезпечення конкурентоспроможності підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Імплементация управлінських стратегій, що спрямовані на впровадження новітніх технологій в бізнес-процеси дозволяє підвищувати конкурентоспроможність національних агропідприємств на основі діджиталізації. Проте задля досягнення успіху необхідно забезпечити адекватну стратегію кадрового менеджменту, що буде відповідати імперативу загальної стратегії управління підприємством. Увагу привертають стратегії кадрового менеджменту, що відводять важливу роль застосуванню мотиваційному механізму задля досягнення стратегічних цілей завдяки ефективній реалізації трудового потенціалу агропідприємства. Існує безліч теорій, які описують механізми дії різноманітних мотиваторів та їх класифікації, проте недостатньо дослідженими залишаються особливості використання різноманітних мотиваторів як ключових елементів системи стратегічного кадрового менеджменту на підприємствах агропродовольчої сфери на основі діджиталізації. Метою дослідження є аналіз особливостей застосування стратегій кадрового менеджменту агропідприємств, що орієнтуються на мотивацію персоналу, а також визначити рівень впливу екстернальних та інтернальних мотиваторів на ефективність праці на підприємствах агропродовольчої сфери на основі діджиталізації. Проведене дослідження показало, що національні аграрні підприємства застосовують стратегії, що базуються на мотиваційних механізмах, які передбачають використання різноманітних мотиваторів як інтернального, так і екстернального генезису. Проте використання екстернальних мотиваторів отримало значно кращу реалізацію, а насамперед використання заробітної плати як ключового елемента мотиваційного механізму. В той самий час для персоналу агропідприємств значущими є інтернальні мотиватори також. Тож важливим є симультанне використання екстернальних мотиваторів та розвиток застосування інтернальних мотиваторів у конкурентних стратегіях кадрового менеджменту.

In the context of globalization of the national economy, the agri-food sector as one of the leading business players faces a significant number of challenges, and above all the problem of ensuring the competitiveness of enterprises in both domestic and foreign markets. Implementation of management strategies aimed at implementing the latest technologies in business processes allows to increase the competitiveness of national agricultural enterprises on the basis of digitalization. However, in order to succeed, it is necessary to provide an adequate personnel management strategy that will meet the imperative of the overall management strategy of the enterprise. Attention is drawn to personnel management strategies, which play an important role in the application of the motivational mechanism to achieve strategic goals through the effective implementation of the labor potential of the agricultural enterprise. There are many theories that describe the mechanisms of action of various motivators and their classification, but the features of using various motivators as key elements of the system of strategic personnel management in agri-food enterprises on the basis of digitalization remain insufficiently studied. The aim of the study is to analyze the features of the application of personnel management strategies of agricultural enterprises focused on staff motivation, as well as to determine the level of influence of external and internal motivators on labor efficiency in agri-food enterprises based on digitalization. The study showed that national agricultural enterprises apply strategies based on motivational mechanisms that involve the use of various motivators of both internal and external genesis. However, the use of external motivators has been much better implemented, and above all the use of wages as a key element of the motivational mechanism. At the same time, internal motivators are also important for the staff of agricultural enterprises. Therefore, the simultaneous use of external motivators and the development of the use of internal motivators in competitive HR strategies are important.

Ключові слова: моделювання, стратегія, управління персоналом, суб'єкти підприємництва, діджиталізація.

Key words: modeling, strategy, personnel management, business entities, digitalization.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

В умовах прискорення інноваційної трансформації агропродовольчої сфери, яке впливає на функціонування усіх гравців сектору, а найбільшим чином на агропідприємства, набуває актуальності задача створення високоєфективної та адаптивної системи управління агропідприємством. Розробка та впровадження інноваційних технологій у бізнес-процеси підприємства спонукало перехід до використання стратегічного підходу в управлінні, який реалізувався у формі трансформації структур управління, зміни управлінських методів та стилів, зростанні ролі креативної праці та отриманні синергетичного ефекту від взаємодії різноманітних компонентів системи управління підприємством.

У функціональному вимірі стратегія кадрового менеджменту виглядає як сукупність наступних складових: стратегічний підбір та відбір персоналу; стратегічний розвиток персоналу; стратегічне оцінювання персоналу; стратегічна мотивація персоналу, а також механізм оцінки ефективності реалізації стратегії. Зазначені складові формують відповідно до стратегічного імперативу, яким може виступати будь-який стратегічно значущий для підприємства орієнтир. Зміна імперативу неминуче викликає зміни у елементах стратегії та їх взаємозв'язках. Стратегії в умовах турбулентного середовища та невизначеності постійно трансформуються та не мають чітких меж. Стратегія є відповіддю на постійний розвиток ситуації у вигляді заходів, орієнтованих на майбутнє, та реалізується завдяки адаптивним діям та реакціям на зміни та виклики. Особливого значення сьогодні набуває вплив діджиталізації на мотиваційні стратегії.

Мотиваційна стратегія є складовою стратегії кадрового менеджменту та спрямована на формування та провадження системи мотивації персоналу, яка дозволить досягти стратегічних цілей агропідприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Аналіз літератури показав, що значна кількість науковців приділили увагу дослідженню багатоманітних аспектів мотивації персоналу: мотиваційних теорій, сукупності мотиваторів та демотиваторів, заробітної плати як мотиватору та багато інших.

Велика кількість досліджень щодо мотивації персоналу сформувала сприйняття мотивації у вигляді систем, що ґрунтуються на засадах оцінки та ранжування специфічних атрибутів процесу праці та реалізуються шляхом застосування внутрішніх та зовнішніх стимулів [7; 10; 11]. Багато наукових робіт було присвячено дослідженню мотиваційних факторів та розробці теорій мотивації. Найвідомішою мотиваційною теорією є теорія, яка була розроблена Maslow [9]. У своїх дослідженнях Maslow А. приділяє увагу психологічним аспектам мотивації, аналізує структуру та ієрархічну будову людських потреб та підкреслює важливість самоактуалізації як чинника мотивації. Значущий вклад у розвиток мотиваційних теорій також внесли Deci and Ryan [3] розробивши теорію самовизначеності, яка передбачає три базисних психологічних потреби, а саме у компетенції, автономії та взаємозв'язку.

Визначенню двох типів факторів було присвячено наукове дослідження Herzberg [4], а пізніше роботи Jurgensen [5] та Manolopoulos [8]. Необхідно зазначити, що ці теорії протягом останнього десятиліття є найбільш впливовими серед мотиваційних теорій.

Puravas [12] аналізує актуальність та валідність теорії Герцберга на базі даних отриманих завдяки працівників неприбуткових підприємств та доводить, що теорія залишається доволі валідною та може бути використана у розробці практичних заходів.

Багато науковців приділили увагу дослідженню галузевих особливостей реалізації різноманітних мотиваційних стратегій. Наприклад, Shaaban [13] у своїй роботі досліджує взаємозв'язок між стилем управління, який застосовує керівництво, та ступенем досягнення організаційних цілей у сфері державного управління. Congrad та ін. [2] досліджують особливості мотивації у сфері охорони здоров'я, а саме виявили найважливіші мотиватори серед лікарів — безпека робочого середовища та цікавий характер праці. Manolopoulos та Koronios [6; 8] проводять ґрунтовний аналіз взаємозв'язку між мотивацією праці та ефективністю роботи підприємств державного сектору. Харченко В. [1] аналізує особливості застосування мотиваційної стратегії у

крупній фінансовій компанії та досліджує різноманітність мотиваційних профілів, що характерні для менеджерів та працівників, що працюють з клієнтами. Проте, попри велику кількість наукових праць, що досліджують різноманітні аспекти мотивації, особливості застосування мотиваційних стратегій на підприємствах агропродовольчої сфери залишаються недостатньо висвітленими та потребують уваги з боку науковців.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — дослідити особливості застосування стратегій кадрового менеджменту агропідприємств, що орієнтуються на мотивацію персоналу, а також визначити рівень впливу екстернальних та інтернальних мотиваторів на ефективність праці на підприємствах агропродовольчої сфери на основі діджиталізації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Досліджуючи мотивацію персоналу агропідприємств було обрано 14 мотиваторів, які можна поділити відповідно класичній теорії Herzberg (1968) на гігієнічні фактори або екстернальні мотиватори, як-от:

Таблиця 1. Класифікація мотиваційних факторів, їх відображення у анкеті та шкала виміру

Тип	Мотиваційний засіб	Змінна	Запитання у анкеті	Шкала оцінювання	
				Найбільше	Найменше
Екстернальні мотиватори	Заробітна плата та система оплати праці	M1	Компанія використовує справедливу, прозору та зрозумілу систему оплати праці. Я отримую гідну заробітну плату, що враховує мій персональний вклад, мій рівень освіти, попередній досвід та рівень професіоналізму	5	1
	Політика компанії в сфері управління	M2	Компанія використовує зрозумілі та адекватні управлінські практики	5	1
	Безпека праці	M3	Компанія забезпечує робоче середовище, яке є безпечним для працівників та враховує усі норми безпеки праці	5	1
	Система контролю за працею	M4	Компанія використовує ефективну та зрозумілу систему контролю	5	1
	Рівень взаємодії та комунікації підлеглих та керівників	M5	Компанія запровадила заходи, що забезпечують ефективну комунікацію та взаємодію підлеглих та керівників підприємства	5	1
	Мікроклімат у колективі	M6	Компанія створює робоче середовище, що забезпечує ефективну комунікацію та кооперацію працівників у всіх напрямках, в том числі дружню атмосферу, що дозволяє здійснювати шерінг досвіду та знань максимально ефективно	5	1
	Умови праці	M7	Компанія забезпечує робоче середовище сучасним обладнанням, інноваційними технологіями, розвинутою інфраструктурою тощо	5	1
Інтернальні мотиватори	Зовнішня актуалізація	M8	Компанія забезпечує свободу прийняття рішень щодо методів та підходів виконання професійних обов'язків у межах моїх компетенції та заохочує прояви ініціативи	5	1
	Визнання	M9	Компанія використовує прозору, справедливу та зрозумілу систему показників, що відображає результативність та якість моєї праці	5	1
	Професійний розвиток	M10	Моя праця потребує неперервного навчання та підвищення кваліфікації. Компанія підтримує концепцію «навчання протягом життя» та стимулює участь персоналу у семінарах, конференціях, майстер-класах	5	1
	Досягнення	M11	Моя праця є важливою та дозволяє створити щось, що має значення та є важливим для суспільства	5	1
	Характер праці	M12	Моя праця має креативний або творчий характер	5	1
	Кар'єрне просування	M13	Компанія створила прозору, справедливу та зрозумілу систему показників, на базі яких відбувається просування працівників	5	1
	Рівень відповідальності	M14	Компанія забезпечує адекватний рівень відповідальності	5	1

Таблиця 2. Загальна інформація про проведене опитування за підприємствами

Підприємство	Кількість розповсюджених анкет	Кількість отриманих анкет з відповідями	Рівень відповідей, %	Гендерний вимір		Функціональний вимір	
				частка чоловіків	частка жінок	виробничий	адміністративний
F1	342	310	91	0,77	0,23	0,73	0,27
F2	263	255	97	0,78	0,22	0,68	0,32
F3	370	311	84	0,75	0,25	0,74	0,26
F4	60	53	88	0,63	0,37	0,82	0,18
F5	434	346	80	0,74	0,26	0,56	0,44
Усього	1469	1275	87	0,75	0,25	0,68	0,32

заробітна плата, безпека та умови праці, кадрова політика та інші, та внутрішні фактори або інтернальні мотиватори, а саме: досягнення, визнання відповідно до досягнень, сама праця, відповідальність, просування та професійний ріст. У роботі були досліджені наступні мотиватори: заробітна плата та система оплати праці (M1), політика компанії в сфері управління (M2), мікроклімат у колективі (M3), система контролю за працею (M4), безпека праці (M5), рівень взаємодії та комунікації підлеглих та керівників (M6), умови праці (M7), гнучкий робочий графік (M8), визнання (M9), професійний розвиток (M10), досягнення (M11), характер праці (M12), кар'єрне просування (M13), рівень відповідальності (M14). Класифікація мотиваторів, їх відображення у анкеті та шкала виміру наведені у таблиці 1. Масштабування відповідей відбувається за 5-тибальною шкалою, де 1 — абсолютно не згоден, 2 — не згоден, 3 — значною мірою, 4 — згоден, 5 — абсолютно згоден.

Для аналізу інтернальних та екстернальних мотиваторів була зроблена вибірка з п'яти підприємств агропродовольчої сфери. Проте підприємства відрізняються за розміром та специфікою бізнес-процесів, що дозволяє уникнути деформації аналізу через будь-які упередження. Аналітичне дослідження проведено за допомогою інформації, що була отримана завдяки унікальній анкеті, що була розроблена для проведення поточного опитування.

Дослідження проводилося з залученням персоналу п'ятиох підприємств агропродовольчої сфери різних областей України, а саме: ПП "Агропрогрес" (далі F1), ПСП "Слобожанщина Агро" (F2), ТОВ "АгроКім" (F3), ТОВ "Бурат" (F4), ТОВ "Чернігівська індустріальна молочна компанія" (F5).

З метою проведення опитування серед персоналу зазначених підприємств було розповсюджені 1469 та отримано з відповідями 1275 анкет, що приблизно складає 87% рівня відповідей. У гендерному вимірі респонденти розподілилися наступним чином: частка чоловіків 75% та частка жінок 25% відповідно. У функціональному вимірі респонденти розподілилися на виробничий та адміністративний персонал та відповідно склали 68% та 32%. Загальна інформація про проведене опитування наведена у таблиці 2.

Для оцінки надійності анкетування застосовується коефіцієнт альфа Кронбаха з розщеплюванням на 2 підгрупи. Цей коефіцієнт є загальноприйнятим індексом надійності, який розраховується за формулою (1):

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \cdot \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^k s_i^2}{s_e^2} \right) \quad (1),$$

де k — кількість окремих позицій,

s_i^2 — дисперсія для i -ої позиції,

s_e^2 — дисперсія для суми всіх позицій

Для розробленої анкети альфа Кронбаха дорівнює: для повної шкали 0,85, для групи інтернальні мотиваторів 0,84, для групи екстернальні мотиваторів 0,95. Також $t = 7,89$ при рівні значимості 0,0001. Такі значення коефіцієнтів дозволяють стверджувати, що розроблена методика анкетування є надійною.

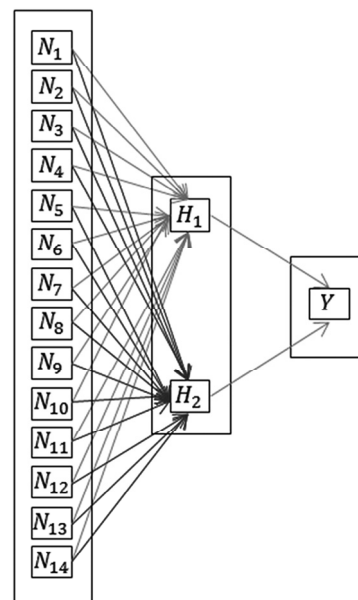


Рис. 1. Загальна архітектура нейронної мережі

Задля дослідження впливу окремих мотиваторів на ефективність роботи використовується нейронна мережа, що дозволяє побудувати множинну нелінійну регресійну модель, яка віддзеркалює відповідні закономірності. Використання моделювання за допомогою нейронної мережі дозволяє завдяки аналізу великої кількості даних, що були отримані за допомогою проведеного опитування, виявити нові кореляційні зв'язки та сталі внутрішні закономірності, а також уникнути обмежень, які виникають під час традиційного множинного регресійного аналізу. Отримана модель дозволяє розробляти та впроваджувати мотиваційні заходи, що підвищать ефективність стратегії управління завдяки зростанню ефективності використання трудового потенціалу.

У дослідженні була використана нейронна мережа типу багатошаровий перцептрон, яка має тришарову архітектуру, що передбачає вхідний, внутрішній прихований та вихідний шари нейронів. Вхідний шар включає 14 нейронів N_i ($i \in \overline{1,14}$), кожен з яких відповідає окремому досліджуваному мотиватору. Внутрішній прихований шар має 2 нейрони H_j ($j \in \overline{1,2}$). Вихідний шар має 1 нейрон Y , що репрезентує результуючий показник та відповідає показнику продуктивності праці. Кожен нейрон прихованого шару H_j має зв'язок з кожним з 14 нейронів N_i на вхідному шарі. Для кожного такого зв'язку визначається значення так званої ваги ω_{ji} , що характеризує важливість зв'язку. Чим більше значення ваги ω_{ji} , тим більш значимим є зв'язок, тим більше ступінь залежності нейрону прихованого шару H_j від нейрону вхідного шару N_i . Низьке значення ω_{ji} навпаки вказує на те, що нейрон прихованого шару H_j в незначній мірі зале-

Таблиця 3. Вагові коефіцієнти ω_{ij} для нейронів прихованого шару H_1 та H_2

Ваги ω_{ij} для нейронів на прихованому шарі			
H_1		H_2	
ω_{11}	-1,4652	ω_{21}	0,2605
ω_{12}	0,0225	ω_{22}	0,1956
ω_{13}	1,7124	ω_{23}	0,0800
ω_{14}	1,9403	ω_{24}	0,2215
ω_{15}	-0,3338	ω_{25}	0,1425
ω_{16}	-1,2378	ω_{26}	0,3798
ω_{17}	5,4924	ω_{27}	0,1276
ω_{18}	1,6938	ω_{28}	0,1259
ω_{19}	1,1586	ω_{29}	0,2976
ω_{110}	0,5412	ω_{210}	0,1812
ω_{111}	0,6497	ω_{211}	0,1189
ω_{112}	0,1420	ω_{212}	0,2705
ω_{113}	0,4527	ω_{213}	0,1619
ω_{114}	0,6826	ω_{214}	0,2242

Таблиця 4. Ваги для нейрону вихідного шару

Ваги Ω_j для нейрону вихідного шару Y	
Ω_1	4,7115
Ω_2	9,2192

жить від нейрону N_i на вхідному шарі. Нейрон вихідного шару має зв'язок з кожним з нейронів прихованого шару. Характеристикою зв'язку між нейронами прихованого шару H_j та нейроном вихідного шару Y є ваги Ω_j . Загальну архітектуру нейронної мережі наведено на рисунку 1.

Загальний математичний опис архітектури побудованої нейронної мережі може бути представлений у вигляді такої формули (2):

$$Y = \sum_{j=1}^2 \left(\Omega_j \cdot f \left(\sum_{i=1}^{14} (\omega_{ji} \cdot \varepsilon_i) + b_j \right) \right) + b \quad (2),$$

де i — кількість нейронів на вхідному шарі,
 j — кількість нейронів на прихованому шарі,
 Ω_j — значення ваги для зв'язку між нейроном H_j на прихованому шарі та нейроном Y на вихідному шарі,
 f — функція активації нейронів,
 ω_{ji} — значення ваги для зв'язку між нейроном N_i на вхідному шарі та нейроном H_j на прихованому шарі,
 ε_i — значення на вході,
 b_j — зсув нейронів на вхідному шарі до відповідного нейрону прихованого шару Y ,
 b — зсув нейронів на прихованому шарі до нейрону вихідного шару.

Для активації скритих та вихідних нейронів була використана логістична функція. Завдяки нейронній мережі була побудована модель, що дозволяє проаналізувати вплив екстернальних та інтернальних мотиваторів на продуктивність праці персоналу. Створена модель стала результатом навчання нейромережі, яке відбувалося на базі даних отриманих завдяки опитуванню з використанням алгоритму навчання BFGS. Навчання мережі відбувалося до тих пір поки сума квадратів помилок не досягла рівня нижчого від 0,001 та складала 0,0006. Кореляційний коефіцієнт становить 0,969.

Ваги, які характеризують зв'язок між нейронами вхідного шару та нейронами прихованого шару ω_{ji} , були розраховано під час побудови моделі та наведено у таблиці 3.

Ваги, які характеризують зв'язок між нейронами прихованого шару та нейронами вихідного шару Ω_j наведено у таблиці 4. Приховані нейрони H_1 та H_2 відповідно мають приховані зсуви -10,1617 та -0,3402. Прихований зсув результуючої функції становить -6,5913.

Як зазначалося раніше, використання опитування дозволило отримати дані, аналіз яких дозволяє виявити

Таблиця 5. Результати опитування: середні значення відповідей за підприємствами

Мотиватори	Підприємства					
	F1	F2	F3	F4	F5	Середнє
M1	3,43	3,26	3,48	3,13	3,42	3,34
M2	3,00	2,75	2,97	2,66	2,93	2,86
M3	2,46	2,88	3,12	2,74	3,07	2,85
M4	2,66	3,01	3,24	2,89	3,27	3,02
M5	2,7	3,07	3,28	2,96	3,24	3,05
M6	2,87	3,16	3,33	2,98	3,29	3,13
M7	2,77	3,18	3,34	2,98	3,28	3,11
M8	2,66	2,35	2,71	2,68	2,73	2,63
M9	2,59	2,31	2,63	2,64	2,68	2,57
M10	2,53	2,27	2,58	2,6	2,65	2,53
M11	2,6	2,44	2,58	2,68	2,7	2,6
M12	2,66	2,35	2,7	2,74	2,76	2,64
M13	2,85	2,54	2,91	2,98	2,95	2,85
M14	2,58	2,91	2,52	2,6	2,77	2,68

особливості реалізації мотивації персоналу в системі стратегічного управління бізнес-процесами агропідприємств. Середні значення отриманих відповідей за підприємствами наведено у таблиці 5.

Дані вказують на те, що для усіх підприємств домінуючими є екстернальні мотиватори, для яких середнє значення відповідей становить 3,09, а для групи інтернальних мотиваторів цей показник складає 2,64. Найвищий сумарний рівень відповідей зареєстровано на підприємстві F5 та дорівнює 41,76, тобто, за оцінкою працівників, мотиваційні інструменти використовуються ефективніше ніж на інших підприємствах. Найнижчий сумарний рівень спостерігається на підприємстві F1, де він дорівнює 38,35. Тобто працівники цього підприємства значно менше мотивовані, ніж працівники інших агропідприємств, що приймали участь в анкетуванні. Найвищим є показник сприйняття справедливості та адекватності системи оплати праці, для якого середнє значення складає 3,34. Найвищий показник M1 зареєстровано на підприємстві F3, а найменше — на підприємстві F4. Також велике значення мають наступні екстернальні мотиватори: мікроклімат у колективі та умови праці, для яких середні значення відповідей дорівнюють 3,13 та 3,11 відповідно. Максимальне значення M6 зареєстровано на підприємстві F5, а максимальне значення M7 — на підприємстві F3. Серед екстернальних мотиваторів найменші значення отримали безпека робочого середовища та управлінська політика компанії, для яких середні значення складають 2,85 та

Таблиця 6. Ранжування мотиваторів за рівнем їх реалізації (R1) та за рівнем впливу на продуктивність праці (R2)

Мотиватор	R1	R2	Умови
M1	1	8	R1 > R2
M2	6	7	R1 > R2
M3	7	13	R1 > R2
M4	5	5	R1 = R2
M5	4	14	R1 > R2
M6	2	3	R1 < R2
M7	3	1	R1 > R2
M8	11	9	R1 > R2
M9	13	2	R1 > R2
M10	14	10	R1 > R2
M11	12	11	R1 > R2
M12	10	6	R1 > R2
M13	8	12	R1 < R2
M14	9	4	R1 > R2

2,86 відповідно. Найменше значення M3 спостерігається на підприємстві F1, а найменше значення M2 — на підприємстві F4 і відповідно дорівнюють 2,46 та 2,66.

Аналіз даних вказує на те, що використання інтернальних мотиваторів як складових мотиваційного механізму системи стратегічного кадрового менеджменту розвинуте значно менше, адже середнє значення відповіді становить 2,64. Найвище значення серед інтернальних мотиваторів отримали: можливість кар'єрного зростання та адекватний рівень відповідальності та мають значення 2,85 та 2,68 відповідно. Найкраще інструмент M13 використовується на підприємстві F4 та дорівнює 2,98, а інструмент M14 — на підприємстві F2 та дорівнює 2,92. Найменші оцінки серед інтернальних мотиваторів отримали наступні: можливість професійного розвитку та визнання, середні значення яких складають 2,53 та 2,57 відповідно. Найнижчий рівень M10 і M9 зареєстровано на підприємстві F2 та відповідно дорівнюють 2,27 та 2,31.

Висновком з вищезазначеного є те, що національні агропідприємства, реалізуючи стратегії кадрового менеджменту, надають перевагу застосуванню екстернальних мотиваторів, а саме: заробітної плати, умов праці та мікроклімату в колективі. Підприємства F2 та F3 мають значну різницю між застосуванням груп мотиваторів на користь екстернальних, F5 має помірну різницю, а підприємства F1 та F4 реалізують стратегії кадрового менеджменту, що мають меншу різницю між застосуванням екстернальних та інтернальних мотиваторів, проте все одно передбачають домінування екстернальних мотиваторів у стратегії.

Також доцільно дослідити які мотиватори найбільше впливають на продуктивність праці, адже саме завдяки їй зростанню підприємство може досягти стратегічних цілей. З цією метою був проведений регресійний аналіз за допомогою штучної нейромережі. Дослідження вказує на те, що нейроном з найбільшим впливом на H_1 є мотиватор M7 — умови праці, який має найбільшу вагу $\omega_{17} = 5,4924$ у порівнянні з іншими вагами. Також на нейрон H_1 значний вплив здійснюють нейрони, що відповідають M4, M3 та M8, тобто система контролю за працею, безпека праці та зовнішня актуалізація з такими значеннями ваг 1,9403, 1,7124 та 1,6938 відповідно. А в незначній мірі впливає M2 — політика компанії в сфері управління, для якого ω_{12} дорівнює 0,0225. На H_2 найбільш з усіх впливають M6, M9 та M12, тобто мікроклімат у колективі, визнання та характер праці, зі значеннями ваг 0,3798, 0,2976 та 0,2705 відповідно. Найменш впливовим на нейрон H_3 є нейрон, що відповідає мотиватору M3 з вагою 0,08. Вплив нейронів прихованого шару на нейрон вихідного шару характеризуються вагами $\Omega_1 = 4,7115$ та $\Omega_2 = 9,2192$, тобто нейрон впливає значно більше.

Розроблена модель регресії також дозволила спрогнозувати можливі зміни у продуктивності праці завдя-

ки підвищення ефективності використання окремих інструментів мотивації. Так, наприклад, зростання оцінки M7 (умови праці) на один пункт призведе до зростання продуктивності приблизно на 4,86%, зростання оцінки M9 (визнання) — 3,10%, зростання оцінки M6 (мікроклімат у колективі) — 3,02%, зростання оцінки M12 (характер праці) — 2,48%. Найменший результат у зростанні продуктивності всього на 1,19% був отриманий завдяки зростанню оцінки M5 (рівень взаємодії та комунікації). Як показує аналіз вплив M1 (заробітна плата та система оплати труда) є помірним та за умови зростання оцінки на один пункт агропідприємство отримає зростання продуктивності праці приблизно на 1,94%.

Виходячи з вищезазначеного можна ранжувати мотиватори за рівнем впливу на продуктивність праці (R2) та за рівнем їх реалізації на підприємствах відповідно до оцінок працівників (R1). Результати ранжування наведено в таблиці 6.

За умови $R1 > R2$ виникає дисбаланс між рівнем значущості мотиватора для працівників та рівнем його реалізації на підприємстві, тож виникає необхідність впроваджувати заходи, які дозволять більш ефективно реалізовувати цей мотиватор у стратегії кадрового менеджменту. Якщо $R1 = R2$ дисбаланс відсутній. За умови $R1 < R2$ виникає обернена ситуація, але розробка будь-яких заходів потребує проведення додаткового аналізу, адже зниження ефективності реалізації мотиватора може призвести до демотивації персоналу.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Зростання ролі агропродовольчої сфери в забезпеченні національній безпеці актуалізує дослідження стратегій управління агропідприємствами з метою підвищення їх ефективності та конкурентоспроможності як на внутрішньому та і на зовнішньому ринках. В умовах впровадження технологій діджиталізації та бізнес-процесів у практику функціонування національних агропідприємств, важливим є адаптація, розвиток та впровадження адекватних стратегій кадрового менеджменту підприємств, що відповідають вимогам загальних стратегій управління бізнес-процесами агропідприємств, орієнтованих на діджиталізацію. Особливо гостро постає проблема мотивації персоналу агропідприємств, у тому числі розробка та впровадження стратегії кадрового менеджменту, що фокусується на використанні ефективних методів мотивації персоналу. Саме завдяки впровадженню такої стратегії агропідприємство має змогу ефективно реалізовувати свій трудовий потенціал, який є одним з ключових елементів у досягненні конкурентних переваг та реалізації довготермінових цілей підприємства за рахунок вдалої імплементації інноваційних бізнес-процесів.

Дослідження показало, що національні агропідприємства застосовують у своїх стратегіях кадрового менеджменту різноманітні мотиватори, як внутрішнього так і зовнішнього генезису, проте використанню екстернальних мотиваторів відають явну перевагу. Найбільшу популярність серед екстернальних мотиваторів отримали: заробітна плата та система оплати праці, мікроклімат у колективі та умови праці, одночасно з цим, найменш розвинутими серед екстернальних є інструменти: безпека робочого середовища та управлінська політика компанії.

Проте, аналізуючи використання інтернальних мотиваторів, стає очевидним що такі інструменти використовуються значно менше. Так, наприклад, найбільш розвинутим є інструмент серед інтернальних мотиваторів можливість кар'єрного зростання та адекватний рівень відповідальності, а найменш впровадженим є визнання та можливість професійного розвитку.

Відповідно до проведеного аналізу, інтернальні мотиватори мають досить велике значення для персоналу агропідприємств та можуть розглядатися як резерв підвищення ефективності управлінських стратегій. Особливу увагу слід приділити додатковому впровадженню заходів, що спрямовані на підвищення рівня визнання працівників та на забезпечення адекватного рівня відповідальності персоналу.

Важливим є перманентний характер моніторингу рівня задоволеності працівників та наявність гнучкого мотиваційного механізму, який здатен адаптуватися до змін та застосовувати відповідні мотиватори.

Література:

1. Харченко В. Мотивация и мотивационные профили сотрудников в современной организации. Социологическая наука и социальная практика. 2021. № 9. С. 156—171.

2. Conrad D., Ghosh A., Isaacson M. Employee motivation factors: A comparative study of the perceptions between physicians and physician leaders. International Journal of Public Leadership. 2015. Vol. 11. № 2. P. 92—106.

3. Deci E., Ryan R. Self-Determination Theory James D. Wright. International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences (Second Edition). 2015. P. 486—491.

4. Herzberg F. One More Time: How Do You Motivate Employees? Harvard Business Review. 1968. № 46. P. 53—62.

5. Jurgensen C. E. Job preferences (What makes a job good or bad?). Journal of Applied Psychology. 1978. № 63 (3). P. 267—276.

6. Koronios K., Mavromati M., Kriemadis A. Motivating public sector employees: Evidence from Greece, International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research (IJBESAR), Eastern Macedonia and Thrace Institute of Technology. 2017. № 10.1. P. 7—12.

7. Kovach K.A. Employee motivation: Addressing a crucial factor in your organization's performance. Employment Relations Today. 1995. № 1. P. 93—107.

8. Manolopoulos D. An evaluation of employee motivation in the extended public sector in Greece. Employee Relations. 2007. № 30.1. P. 63—85.

9. Maslow A. H. Motivation and personality. New York: Harper & Row. 1970. 205 p.

10. Mintzberg H., Ahlstrand B., Lampel J. Strategy safari: The complete guide through the wilds of strategic management. Harlow: Pearson Prentice Hall. 2009. 125 p.

11. Pia DiPaola C. Employee Motivation Factors: A Reexamination of Kovach's Study 10 Years Later. Business Masters. Paper 1. 2010. 123 p.

12. Pupavac D. The Ghost Of Herzberg Motivational Theory: Motivators And Demotivators. International Journal Vallis Aurea. 2015. № 4. P. 50—56.

13. Shaaban S. The Impact of Leadership Style on Middle Managers' Motivation: A Study of the Ministry of Civil Aviation in Egypt. Journal of Business and Management Sciences. 2017. № 5 (3). P. 100—107.

References:

1. Kharchenko, V. (2021), "Motivation and Motivation Profiles of the Employees in a Modern Organization", Sociologicheskaja nauka i social'naja praktika, vol. 9, pp. 156—171.

2. Conrad, D., Ghosh, A. and Isaacson, M. (2015), "Employee motivation factors: A comparative study of the perceptions between physicians and physician leaders", International Journal of Public Leadership, vol. 11.2, pp. 92—106.

3. Deci, E. and Ryan, R. (2015), "Self-Determination Theory James D. Wright", International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences (Second Edition), pp. 486—491.

4. Herzberg, F. (1968), "One More Time: How Do You Motivate Employees?", Harvard Business Review, vol. 46, pp. 53—62.

5. Jurgensen, C. E. (1978), "Job preferences (What makes a job good or bad?)", Journal of Applied Psychology, vol. 63(3), pp. 267—276.

6. Koronios, K., Mavromati, M. and Kriemadis, A. (2017), "Motivating public sector employees: Evidence from Greece, International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research (IJBESAR)", Eastern Macedonia and Thrace Institute of Technology, Vol. 10.1, pp. 7—12

7. Kovach, K. A. (1995), "Employee motivation: Addressing a crucial factor in your organization's performance", Employment Relations Today, vol. 1, pp. 93—107.

8. Manolopoulos, D., (2007), "An evaluation of employee motivation in the extended public sector in Greece", Employee Relations, vol. 30.1, pp. 63—85.

9. Maslow, A. H. (1970), Motivation and personality, Harper & Row, New York, USA.

10. Mintzberg, H., Ahlstrand, B. and Lampel, J. (2009), Strategy safari: The complete guide through the wilds of strategic management, Pearson Prentice Hall, Harlow, USA.

11. Pia DiPaola, C. (2010), "Employee Motivation Factors: A Reexamination of Kovach's Study 10 Years Later", Business Masters, Paper 1.

12. Pupavac, D. (2015), "The Ghost Of Herzberg Motivational Theory: Motivators And Demotivators", International Journal Vallis Aurea, vol. 4, pp. 50—56.

13. Shaaban, S. (2017), "The Impact of Leadership Style on Middle Managers' Motivation: A Study of the Ministry of Civil Aviation in Egypt", Journal of Business and Management Sciences, vol. 5.3, pp. 100—107.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2021 р.

ІНВЕСТИЦІЇ.

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

www.investplan.com.ua

Передплатний індекс: 23892

Науково-практичний журнал

Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(Наказ Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292

Н. А. Марусяк,

к. е. н, доцент кафедри фінансів і кредиту,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ORCID ID: 0000-0003-4427-2238

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.94

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ В СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

N. Marusiak,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit,

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

FINANCIAL MECHANISM OF THE ENTERPRISE AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT IN THE MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT

У статті розглянуто основні теоретичні підходи до розкриття сутності фінансового механізму підприємства, що забезпечило виокремлення основних завдань фінансового механізму підприємства. Обґрунтовано необхідність удосконалення фінансового механізму з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства в сучасному економічному середовищі. Визначено важливість фінансового планування для забезпечення управлінського процесу на підприємстві та зазначенні напрями спрямування фінансового планування для обґрунтування фінансових рішень. Розглянуто фінансовий механізм як засіб реалізації певного управлінського впливу для розвитку підприємств, що забезпечить максимізацію фінансових результатів. У статті зазначено, що важливим елементом забезпечення ефективності фінансового механізму підприємства є оцінка ефективності управління фінансами. Наведено основні методичні напрями оцінки ефективності прийнятих рішень у сфері управління фінансами, що включають вибір об'єктів та критеріїв оцінки. Визначено основні принципи функціонування фінансового механізму підприємства для забезпечення управління фінансами в умовах сучасного ринкового середовища.

The article considers the main theoretical approaches to the disclosure of the essence of the financial mechanism of the enterprise, which provided the separation of the main tasks of the enterprises financial mechanism. In today's dynamic environment, the financial mechanism is constantly complicated by the relationship, if its incentives and levers are used incorrectly. The necessity of financial mechanism improvement for the purpose of maintenance of enterprise effective activity in the modern economic environment is substantiated. To ensure the enterprises adaptation to change and effective enterprise finances management, the article outlines ways to improve the financial mechanism. The importance of financial planning for ensuring the management process at the enterprise is determined and the directions of financial planning for substantiation of financial decisions are indicated. The financial mechanism is considered as a means of realization of a certain administrative influence for development of the enterprises that will provide maximization of financial results. The article states that an important element in ensuring the effectiveness of the financial mechanism of the enterprise is to assess the effectiveness of financial management. Carrying out such an assessment allows to identify weaknesses in the financial mechanism functioning and to substantiate the main problems and further — to identify priority areas for financial mechanism improvement. The main methodological directions for evaluating the effectiveness of decisions in the field of financial management, including the choice of objects and evaluation criteria. When forming the optimal financial mechanism, enterprises need to take into account some features of financial resources management in the conditions of the market environment instability and growing investment needs. The basic enterprise financial mechanism functioning principles for financial management maintenance in the conditions of the modern market environment are defined. Improving the competitiveness of business in modern conditions is possible only with the improvement of enterprise management systems through the introduction of new tools and systems that allow you to quickly respond to all changes in external and internal factors.

Ключові слова: фінансовий механізм підприємства, фінансова діяльність, фінансові ресурси, фінансове управління, фінансовий менеджмент, фінансове планування.

Key words: enterprises financial mechanism, financial activity, financial resources, financial management, financial planning.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасні умови української економіки характеризуються різноманітністю фінансових відносин підприємства, що є результатом постійних змін та економічної нестабільності ринкового середовища. Це зумовлює

процеси перетворення, реорганізації та структуризації підприємницьких структур. Їх як зовнішні, так і внутрішні фінансові відносини постійно трансформуються, відображаючи рух грошових потоків, мобілізацію та використання фінансових ресурсів, формування доходів

та здійснення витрат. Тому фінансовий механізм підприємства повинен включати методи та інструменти адаптивного фінансового управління як у стабільних, так і змінних умовах.

Формування та функціонування фінансового механізму є актуальним завданням, оскільки від ефективності використання фінансових ресурсів залежить фінансова результативність підприємств. Крім того, стійкість економічного зростання суб'єкта господарювання забезпечується стабільним процесом розширеного відтворення, що безпосередньо залежить від фінансового механізму, та його здатності забезпечити стабільність фінансового стану.

У сучасному економічному середовищі фінансовий механізм підприємств ускладнюється і пристосовується до зовнішніх факторів, наприклад, посилюються вимоги та зобов'язання у сфері платежів, податків, дивідендів тощо. Усі компоненти механізму повинні оптимізувати і активізувати діяльність підприємства у цілому, крім того, задовольняючи інтереси різноманітних учасників ринкових відносин. Тому при розробці нових підходів до управління фінансами підприємств необхідно передбачати можливості безперервного вдосконалення та підвищення ефективності фінансового механізму, що забезпечить гнучкість та коригування як у частині організації фінансового механізму, так і методів управління фінансовими ресурсами.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Досить широко окремі концепції фінансового механізму висвітлюється у вітчизняних та зарубіжних працях. Але більшість з них присвячені розкриття сутності фінансового механізму у макроекономічному аспекті. Так, колектив авторів під керівництвом С.І. Юрія та В.М. Федосова розглядають фінансовий механізм у двох аспектах: у широкому розумінні як комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства і у вузькому — як "сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення" [1, с. 85]. В.М. Опарін визначає фінансовий механізм як засіб здійснення фінансової політики [2].

Значний внесок для розв'язання теоретико-методологічних та практичних проблем системи управління фінансовою діяльністю вітчизняних підприємств здійснили такі відомі сучасні українські вчені, як М.Д. Білик, І.О. Бланк, І.В. Зятковський, Г.А. Крамаренко, Л.А. Костирко, А.М. Поддєрьогін, В.М. Суторміна, О.О. Терещенко та ін.

Однак фінансовий механізм українських підприємств не має достатнього рівня досконалості. На сьогодні окремі теоретичні та практичні аспекти його формування і функціонування є недостатньо опрацьованими.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Для забезпечення адаптації підприємств до сучасного економічного середовища та ефективного управління фінансами підприємства у статті досліджено сутність фінансового механізму, обґрунтовано його завдання та окреслено шляхи удосконалення фінансового механізму.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Соціально-економічному розвитку суспільства сприяє грамотно сформульована політика фінансів, а також чітко налагоджений та синхронно працюючий фінансовий механізм.

Поняття стійкості одна із найважливіших показників економічної динаміки і розглядається з боку розвитку всіх суб'єктів. Деякі теорії економічного зростання розглядають стійкість економічної системи як фактор розвитку, в основі якого є як фінансові механізми

так і інвестиційні ресурси. На рівні окремого підприємства поняття стійкості розглядається через фінансовий стан даного підприємства, так само воно здійснює свою діяльність через фінансовий механізм [3, с. 23].

У науковій літературі поширеним є визначення двох концептуальних підходів до розкриття змісту фінансового механізму. Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування фінансів підприємства. Відчутним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення дотримується певних правил, певних напрямків, що характеризують фінансовий механізм. Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню організацію роботи фінансів підприємства.

Другий погляд на термін "фінансовий механізм" полягає в розумінні його як сукупності методів і форм, засобів, прийомів і важелів впливу на стан і розвиток підприємства. Такий підхід відображає зовнішній ефект від функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанс як вирішальний фактор впливу механізму управління на економічне становище підприємства.

Проте, беручи до уваги походження терміна "механізм", що в перекладі з грецької означає інструмент, пристрій, у сучасній фінансово-економічній літературі фінансовий механізм визначають як: засіб організації фінансів (або фінансових відносин) як на макроекономічному рівні та на рівні окремих її суб'єктів (держав, галузей, компаній); інструмент управління фінансовими ресурсами; засіб забезпечення та регулювання господарської діяльності підприємства, економічного та соціального розвитку суспільства; систему управління фінансовими відносинами; систему управління фінансовими ресурсами; система фінансового управління господарською діяльністю [4, с. 173].

Зокрема, В.М. Опарін фінансовий механізм представляє як "сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства" [2, с. 55]. У цьому визначенні він поєднує у фінансовому механізмі його здатність до організації фінансів та інструментарій впливу на діяльність.

Фінансовий механізм як систему управління визначає А.М. Поддєрьогін: "Фінансовий механізм підприємства — це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів із метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності" [5, с. 15]. До структури фінансового механізму науковець відносить фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення. Крім того, у його посібнику зазначено, що "зміст фінансового менеджменту полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства" [5, с. 17].

Також фінансовий механізм як систему управління фінансовими відносинами за допомогою фінансових методів визначає Г.А. Крамаренко. Крім того, вона зазначає що "управління фінансами підприємств здійснюється за допомогою фінансового механізму, який включає дві підсистеми: керуючу та керовану. Управляюча підсистема (суб'єкт управління) включає фінансову службу підприємства та його підрозділів. Керована підсистема (об'єкт управління) складається з фінансових відносин, джерел фінансових ресурсів, грошового обороту" [6].

Ототожнює фінансовий механізм із системою фінансового управління господарською діяльністю М.М. Артус. Зокрема, він зазначає, що "фінансовий механізм — це фінансовий менеджмент, тобто схема управління фінансами, яка включає механізми управління фінансовими відносинами і грошовими фондами" [7, с. 55].

Фінансовий механізм як засіб управління фінансовими ресурсами та впливу на господарську діяльність визначає І.В. Зятковський, він, розуміє під фінансовим механізмом сукупність форм і методів формування та

використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансової діяльності підприємства [8, с. 20]. Аналогічної думки дотримується О.Є. Гудзь, що розглядає фінансовий механізм як "сукупність форм і методів зовнішнього й внутрішнього впливів на формування, використання та нагромадження фінансових ресурсів із метою забезпечення ними господарської діяльності підприємства та підвищення ефективності і прибутковості виробництва" [9, с. 11]. Вона згадує і про вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами.

У свою чергу вплив фінансового механізму на результати діяльності підприємства загалом, а також формування ресурсів і функціонування відбувається за допомогою оптимального використання накопичень підприємства, доходів і капіталу.

У сучасному динамічному середовищі у фінансовому механізмі постійно з'являються ускладнення відносин, якщо неправильно використовуються його стимули і важелі. Тільки об'єктивна фінансова політика як на рівні підприємства так і на рівні держави здатна раціонально реалізовувати можливості фінансового механізму.

Стабільний перебіг процесу розширеного відтворення безпосередньо залежить від фінансового механізму та фінансової політики, як складових частин економічного механізму та економічної політики.

Тобто ефективний фінансовий механізм підприємства повинен виконати такі завдання:

1) забезпечити сукупність необхідних ресурсів та способів їхньої взаємодії для реалізації конкретного фінансово-економічного процесу;

2) використати форми, способи та умови реалізації на практиці функцій фінансів для впливу суб'єкта на об'єкт фінансової системи підприємства;

3) сформувати сукупність прямих та зворотних зв'язків складових фінансової системи, що використовується суб'єктом для забезпечення ефективного функціонування, еволюції та оптимізації фінансово-економічної системи.

Підсумовуючи вищенаведені поняття, можна стверджувати, що мета фінансового механізму підприємства — максимізація результатів від виконуваних функцій фінансів, зокрема забезпечення діяльності необхідними фінансовими ресурсами для ефективного функціонування підприємства. А більш в широкому розумінні — головна мета управління фінансами підприємства — це максимізація прибутку, капіталізація (ринкової вартості) та забезпечення платоспроможності (ліквідності) підприємства з метою задоволення інтересів власників.

Фінансовий механізм розвитку підприємств, що забезпечить максимізацію фінансових результатів, можна розглядати як ефективний засіб реалізації певного управлінського впливу. Базовими типами організаційної структури управління є лінійно-функціональна і дивізійна структури. За лінійно-функціональної структури зберігається централізоване управління підприємством як єдиним цілим, де всі управлінські функції зосереджені на керівництві. Лінійні підрозділи відповідають за основну роботу і приймають рішення, а функціональні є обслуговувочими, інформують і допомагають лінійному керівникові обґрунтувати і приймати конкретні рішення.

При зростанні і розвитку підприємства централізоване управління вже не відповідає наміченим цілям, і тому вдаються до інших дієвих організаційних рішень. За дивізійної структури відділи і підрозділи отримують велику оперативно-виробничу самостійність, вони майже перетворюються на невеликі незалежні підрозділи, і їм делегуються важливі управлінські функції, тобто вони стають центрами відповідальності за отримання прибутку. Така структура звична для великих підприємств, коли виникає необхідність в горизонтальному управлінні. З'являються двосторонні відносини. Якщо організаційна структура необхідна передусім для ефективного виробництва і реалізації продукції, то фінансова структура повинна сприяти більш ефектив-

ному управлінню фінансовими ресурсами і досягненню головного результату — прибутковості. Для взаємодійносин організаційної і фінансової структур важливе розуміння принципів їх взаємозалежності і взаємодії. Для ефективного функціонування підприємств необхідно сформувати організаційну та фінансову структури так, щоб вони гармонійніше накладалися один на одного і досягали максимальної взаємодії.

Основними управлінськими процесами, що реалізуються за допомогою фінансового механізму є: фінансове планування, управління фінансовими ресурсами, організація (координація, регулювання), контроль.

У управлінні господарською діяльністю основне місце займає корпоративне планування, воно є організаційним початком всього процесу виконання відповідних інструкцій для подальшого розвитку підприємства. "Фінансовий план повинен виявити достатність фінансових ресурсів за всіма напрямками діяльності підприємства та збалансувати пропорції між ними, адже різні статті фінансового плану охоплюють та пов'язують між собою всі напрямки діяльності: виробництво, маркетинг, науково-технічний розвиток, управління персоналом" [10].

Планування у фінансовому механізмі розглядається як процес розробки фінансових планів та програм (фінансове прогнозування), деталізація їх у планових завданнях та графіках виконання останніх, формування необхідного ресурсного та кадрового забезпечення для реалізації фінансових планів та програм, контроль за їх реалізацією.

У сучасних ринкових умовах планування має забезпечити виробничий процес для виробництва конкурентоспроможної продукції з оптимальним використанням усіх ресурсів, тобто в подальшому гарантувати гнучкий розвиток підприємства. Якщо одне підприємство здійснює повноцінне регулярне планування, а інше лише намагається реагувати на ситуацію, перемога буде на боці першого.

Фінансове планування допомагає приймати обґрунтовані рішення за такими напрямками:

— управління витратами: значні відхилення фактичних витрат від запланованих витрат викликають дисбаланс, тому необхідний контроль та визначення рамок відповідальності за таке відхилення;

— управління напрямками діяльності: підприємство може заздалегідь передбачати, які види діяльності принесуть найбільший прибуток, і спрямовувати ресурси на ключові ефективніші сфери, розробити оптимальну асортиментну політику, вчасно виключати застарілі та збиткові товари;

— управління матеріальними потоками: відсутність планування в заготівлі матеріалів призводить до зростання запасів і заморожування в них фінансових ресурсів;

— управління потоком готової продукції: заморожування фінансових ресурсів у готовій продукції також призводять до втрат, у зв'язку з вилученням надлишкового кредиту;

— управління інвестиціями, фінансуванням та управління кредитами дозволяє знизити ризик для бізнесу сповільнення реалізації проекту, забезпечує безперервність кругообороту капіталу підприємства;

— управління як внутрішніми, так і зовнішніми фінансовими відносинами підприємства з іншими підприємствами, фінансово-кредитними установами, страховими компаніями, державними структурами, власниками, працівниками, усередині самого підприємства.

Важливим елементом забезпечення ефективності фінансового механізму підприємства є оцінка ефективності управління фінансами. Проведення такої оцінки дозволяє виявити слабкі місця у функціонуванні фінансового механізму та обґрунтувати основні проблеми та далі — визначити пріоритетні напрями вдосконалення фінансового механізму. Оцінка ефективності прийнятих рішень у сфері управління фінансами потребує розробки відповідної методики, що включає вибір об'єктів та критеріїв оцінки:

— управління оборотними активами, основними засобами та капіталом — включає аналіз таких показників,

як коефіцієнт оборотності, коефіцієнт завантаження, капіталомісткість та капіталовіддача, рентабельність капіталу та окремих видів активів;

— управління фінансовими ризиками — передбачає застосування різних інструментів: диверсифікація, страхування, хеджування ризиків;

— залучення інвестицій — необхідність ранжування фінансових джерел за пріоритетністю залучення з метою зниження ризику втрати платоспроможності, пріоритет надається довгостроковим інвестиціям;

— динаміка фінансового стану підприємства — оцінка кількісних та якісних показників платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, оцінка різних видів прибутку та рентабельності (капіталу, виробництва, реалізації).

У сучасних швидкозмінних конкурентних умовах підприємства зазнають певних труднощів у процесі роботи, так як змушені шукати компромісні рішення суперечливих завдань. Так, з одного боку, підприємство має зобов'язання щодо погашення заборгованості перед кредиторами (банками та контрагентами). З іншого боку, підприємство потребує грошових ресурсів для підтримки своєї діяльності та отримання прибутку. В результаті більшість підприємств ухвалюють рішення не псувати свою ділову репутацію та кредитну історію і призупиняють реалізацію інвестиційних програм через відсутність належного фінансування.

Водночас помилки в управлінні фінансами можуть призвести до перевитрати бюджету підприємства щонайменше на третину. Це може бути пов'язано з тим, що витрати підприємства не були вчасно та адекватно зменшені відповідно до потреб. Також негативними чинниками є непрацюючі системи планування та контролю, неефективне використання отриманого прибутку.

Підприємствам при формуванні оптимального фінансового механізму необхідно враховувати деякі особливості управління фінансовими ресурсами в умовах нестабільності ринкового середовища та наростання інвестиційних потреб через те, що в діяльність підприємства, як правило, залучаються зовнішні фінансові ресурси у вигляді кредитів.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

В умовах сучасного ринкового середовища для забезпечення управління фінансами функціонування фінансового механізму підприємства необхідно будувати на основі таких спеціальних принципів:

1. Постійний моніторинг фінансового стану підприємства та прогнозування ймовірності фінансових криз. З метою запобігання розвитку несприятливих ситуацій та виникнення ризику банкрутства дуже важливо здійснювати постійний моніторинг фінансового стану підприємства, а також стежити за розвитком подій в економічній, соціальній та політичній сфері суспільства. Аналіз та прогнозування впливу світових та національних криз на діяльність підприємства дозволять вжити необхідних заходів завчасно та мінімізувати негативні наслідки.

2. Оперативність реагування на кризові явища. В умовах нестабільності ринкового середовища та кризових явищ у фінансово-економічній сфері пріоритетне значення має оперативне управління фінансами підприємства. Фінансовому менеджменту необхідно швидко приймати рішення: скорочувати витрати, заморожувати інвестиційні проекти, забезпечувати повернення дебіторської заборгованості тощо.

3. Реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства із незадовільного фінансового стану. Фінансово-економічна нестабільність у кризових умовах зумовлює необхідність використання переважно власних ресурсів на фінансування діяльності підприємства. Залучення позикових коштів може збільшити ризики втрати платоспроможності підприємства.

4. Забезпечення достатності коштів. Розрахувати оптимальний для підприємства обсяг вільних коштів

можна з допомогою різноманітних методів та формувати ліквідні резерви.

5. Забезпечення інформацією. Як першочергові заходи підвищення ефективності фінансового механізму доцільні заходи щодо поліпшення інформаційного забезпечення фінансового менеджменту.

Отже, підвищити конкурентоспроможність бізнесу у сучасних умовах, можливо лише при вдосконаленні систем управління підприємством. Саме тому фінансовій службі необхідно впроваджувати нові інструменти та системи, що дозволяють оперативного реагувати на всі зміни зовнішніх та внутрішніх факторів.

Література:

1. Фінанси: підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. К.: Знання, 2008. 611 с.
2. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2001. 240 с.
3. Бланк І.А. Управление финансово стабилизации предприятия. 2-е издание. Энциклопедия финансового менеджера (в 4 томах). Т. 4. М.: Из-во "Омега-л", 2011, 512 с.
4. Метеленко Н.Г, Шульга О.П. Концептуалізація поняття "фінансовий механізм". Причорноморські економічні студії. Випуск 10. 2016. С. 172—179.
5. Фінансовий менеджмент: підручник / Під кер. А.М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 2005. 536 с.
6. Крамаренко Г.А. Финансовый анализ и планирование. Днепропетровск: изд-во ДАУБП, 2001. 232 с.
7. Артус М.М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки. Фінанси України. 2005. № 5. С. 54—59.
8. Зятковський І.В. Теоретичні засади фінансів підприємств. Фінанси України. 2000. № 4. С. 17—26.
9. Гудзь О.Є. Забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія, практика: автореф. дис. ... докт. екон.наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)". Київ, 2007. 39 с.
10. Гонта О., Кальченко О. Фінансове планування на підприємствах реального сектору економіки. Проблеми і перспективи економіки і управління. 2017. № 4 (12). С. 128—133.

References:

1. Yuri, S.I. and Fedosov, V.M., (2008), *Finansy* [Finance], Znanntia, Kyiv, Ukraine.
2. Oparin, V. M. (2001), *Finansy (zahalna teoriia)* [Finance (general theory)], 2nd ed., KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. Blank, I.A. (2011), *Upravlenie finansovo stabilizatsiy predpriyatiya. Entsiklopediya finansovogo menedzhera* [Management of financial stabilization of the enterprise. Encyclopedia of the financial manager] (in 4 volumes), Volume 4, 2nd ed., Omega-l, Moscow, Russia.
4. Metelenko, N.G. and Shulga, O.P. (2016), "Conceptualization of the concept of "financial mechanism", *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 10, pp. 172—179.
5. Podderyogin, A.M. (2005), *Finansovyi menedzhment* [Financial management], KNEU, Kyiv, Ukraine.
6. Kramarenko, G.A. (2001), *Finansoviy analiz i planirovanie* [Financial analysis and planning], DAUBP, Dnepropetrovsk, Ukraine.
7. Artus, M.M. (2005), "Financial mechanism in a market economy", *Finansy Ukrainy*, vol. 5, pp. 54—59.
8. Zyatkovsky, I.V. (2000), "Theoretical principles of enterprise finance", *Finansy Ukrainy*, vol. 4, pp. 17—26.
9. Hudz, O.E. (2007), "Provision of financial resources of agricultural enterprises: theory, methodology, practice", Ph.D. Thesis, Economics and management of enterprises (by type of economic activity), National Research Center "Institute of Agrarian Economics" UAAS, Kyiv, Ukraine.
10. Gonta, O. and Kalchenko, O., (2017), "Financial planning in enterprises of the real sector of the economy", *Problemy i perspektyvy ekonomiky i upravlinnia*, vol. 4 (12), pp. 128—133.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2021 р.

К. М. Дідур,

к. е. н., доцент кафедри економіки, Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-8489-0308

С. П. Дмитрюк,

старший викладач кафедри експлуатації машинно-тракторного парку,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-2627-0557

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.98

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ

K. Didur,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics, Dnipro State Agrarian and Economic University
S. Dmitryuk,

Senior Lecturer of the Department of Safety of Vital Functions, Dnipro State Agrarian and Economic University

ECONOMIC ASPECTS OF SOCIAL INSURANCE OF THE POPULATION

Нестабільність економічної ситуації в країні протягом останніх років, значні інфляційні процеси та явища дестабілізації економіки, щорічне збільшення чисельності безробітних, зубожіння значної частини українського населення, — всі ці процеси зумовлюють необхідність перегляду державного управління соціальним захистом. Передусім потрібно здійснити зміни в організації системи фінансових відносин між державою та суб'єктами соціального захисту населення. Державна політика повинна бути побудована таким чином, щоб зосередити всі зусилля органів державного управління на вирішенні протиріч і усуненні невідповідності між тими потребами в соціальному захисті та соціальних послугах, які вимагає населення, з реальними можливостями держави задовольнити ці конституційні права та свободи громадян України. Отже, надзвичайно важливе значення мають фінансові можливості системи соціального захисту населення, що створюються при певних економічних умовах, а також усвідомлення соціального захисту як системи фінансових відносин.

Система соціального страхування є важливим і необхідним елементом соціально-економічних відносин сучасної України. Вона становить собою механізм реалізації соціальної політики держави і дозволяє справедливо і ефективно акумулювати та цілеспрямовано розподіляти фінансові ресурси, забезпечувати допомогу працівникам, а також членам їхніх родин у випадку настання відповідних соціальних ризиків. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування — це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту та включає в себе матеріальне забезпечення громадян у випадку хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених чинним законодавством, за рахунок коштів грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетними та іншими можливими джерелами.

У статті досліджено види соціальної допомоги в зв'язку з нещасним випадком на виробництві. А також досліджено підходи вчених щодо розуміння категорії "соціальне страхування". Зазначено, що наслідками нещасного випадку на виробництві буває тимчасова втрата працездатності, стійка втрата працездатності, або навіть смертельний нещасний випадок. Зважаючи не те, до яких наслідків призвів нещасний випадок, розкрито види соціальної допомоги, котру здійснює Фонд соціального страхування. Тому держава в сучасних умовах повинна здійснювати активні заходи щодо зміцнення соціальної захищеності населення.

The instability of the economic situation in the country in recent years, significant inflation and destabilization of the economy, annual increase in the number of unemployed, impoverishment of a large part of the Ukrainian population — all these processes necessitate a review of public administration of social protection. First of all, it

is necessary to make changes in the organization of the system of financial relations between the state and the subjects of social protection. Public policy should be built in such a way as to focus all efforts of public administration bodies on resolving contradictions and eliminating the discrepancy between the needs for social protection and social services required by the population, with the real ability of the state to satisfy these constitutional rights and freedoms. Thus, the financial capabilities of the social protection system, created under certain economic conditions, as well as the awareness of social protection as a system of financial relations are extremely important. The social insurance system is an important and necessary element of socio-economic relations of modern Ukraine. It is a mechanism for implementing the social policy of the state and allows you to fairly and effectively accumulate and purposefully allocate financial resources, provide assistance to employees and their families in the event of relevant social risks.

Compulsory state social insurance is a system of rights, responsibilities and guarantees, which provides social protection and includes material support for citizens in case of illness, complete, partial or temporary disability, loss of breadwinner, unemployment due to circumstances beyond their control, as well as in old age and in other cases provided by current legislation, at the expense of funds formed by paying insurance premiums by the owner or his authorized body, citizens, as well as budget and other possible sources.

The article examines the types of social assistance in connection with an accident at work. Also, the approaches of scientists to understand the category of "social insurance" are studied. It is noted that the consequences of an accident at work are temporary disability, permanent disability, or even a fatal accident. However, due to the consequences of the accident, the types of social assistance provided by the Social Insurance Fund are disclosed. Therefore, the state in modern conditions must take active measures to strengthen social protection.

Ключові слова: соціальне страхування, тимчасова втрата працездатності, стійка втрата працездатності, нещасний випадок, пов'язаний з виробництвом, смертельний нещасний випадок.

Key words: social insurance, temporary disability, persistent disability, production accident, fatal accident.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Безпека в усі часи займала пріоритетне місце в житті держави і суспільства. Кожна людина дбає про збереження свого життя, свого здоров'я. Люди хочуть захистити себе від будь-яких непередбачених обставин, здатних нашкодити, призвести до негативних змін у повсякденному, і без того не завжди легкому, житті. Для задоволення цих потреб існує соціальне страхування. Соціальне страхування як система, регульована державою, виникла в умовах певного рівня розвитку суспільства, економіки і фінансових відносин і це можна розглядати як великий винахід суспільства і економістів, бо відображає об'єктивні потреби й інтереси його розвитку. Інститут соціального страхування є результатом усвідомленого застосування страхових відносин з метою державного регулювання дії соціальних ризиків. У процесі розвитку соціальне страхування оформилося в самостійну систему, відмінну як від суто страхової, так і від системи, заснованої на принципах соціальної допомоги. Саме тому дослідження проблемних аспектів сутності соціального страхування та його значення в системі соціального захисту населення залишається актуальним, особливо в сучасних умовах економічної та соціальної нестабільності в Україні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Питання соціального страхування є одним з елементів загальної системи соціального захисту населення. Вони знайшли своє відображення у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців: А.Б. Баранник [1], А.С. Беліков, С.Г. Годяєв, С.П. Дмитрюк [2], О.В. Насібова [5], К.В. Павлюк, О.В. Степанова [6], М.М. Руженський [7] та інших вчених. У роботах цих науковців розкриті та обґрунтовані теоретичні основи соціального страхування, його призначення, визначено роль соціального страхування. Проте, попри величезну кількість розглянутих теоретичних та практичних питань, частина проблем щодо визначення джерел фінансування та розмірів соціальних виплат залишаються відкритими, а здобутки науковців у дослідженні цієї

сфери не є достатньо комплексними. Саме тому тема статті є достатньо актуальною.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає в аналізі та визначенні функцій держави із забезпечення соціального захисту населення та дослідженні виплат, котрі здійснюються Фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань у випадках, пов'язаних з втратою працездатності у разі тимчасової, стійкої втрати працездатності та при летальному випадку на виробництві.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Спираючись на хронологію запровадження державних соціальних програм у розвинених країнах світу потрібно відмітити, що розвиток систем соціального страхування переважною більшістю країн відбувався багато у чому під впливом Міжнародній організації праці (МОП). Заснована у 1919 р. у рамках Версальського договору, ця організація починаючи з 30-х років ХХ ст. прийняла ряд основоположних конвенцій і рекомендацій, що сприяли створенню у провідних європейських країнах цілісних систем соціального захисту населення, які поєднували в собі соціальне страхування і соціальне забезпечення всіх категорій громадян у взаємозв'язку і взаємодії з такими напрямками соціальної політики держав як охорона здоров'я, освіта, зайнятість.

Дуже важливим моментом є те, що МОП вперше запровадила поняття "соціальний захист", розглядаючи його як єдину систему, що об'єднує соціальне страхування та соціальну допомогу; визначила дев'ять основних елементів (данок) цієї системи: медична допомога; допомога у зв'язку з хворобою; допомога у зв'язку з безробіттям; допомога у зв'язку зі старістю; допомога у зв'язку з нещасним випадком на виробництві; допомога сім'ям; допомога у зв'язку з вагітністю та пологами; допомога у зв'язку з інвалідністю; допомога у зв'язку з втратою годувальника [5].



Рис. 1. Система соціального захисту населення

Джерело: [7].

Забезпечення відповідного рівня соціального захисту в Україні є пріоритетним завданням держави. Проте нині через процес децентралізації, частину державних функцій із забезпечення соціального захисту населення виконують територіальні громади. У таблиці 1 наведено функції з соціального захисту населення відповідно до органів управління.

Отже, нормативно-правове врегулювання системи забезпечення соціального захисту населення здійснюють на центральному рівні, там же здійснюють розробку і реалізацію пропозицій стосовно надання соціальних послуг. Координацію розподілу та фінансування соціальних послуг від центральних органів влади до місцевих органів влади реалізують на рівні обласних державних адміністрацій. Конкретне надання соціальних послуг здійснюється районними адміністраціями та територіальними громадами [4].

Відповідно до Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування" визначено правові, фінансові та організаційні засади соціального страхування, гарантії працюючих громадян щодо їх соціального захисту у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, з втратою працездатності від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, охорони життя та здоров'я. Страхуваними виплатами є грошові суми, які Фонд виплачує застрахованим особам, котрі мають на це право, у разі настання страхового випадку. Наслідками нещасного випадку на виробництві може бути тимчасова втрата працездатності, а також може бути стійка втрата працездатності, або навіть летальний наслідок.

Страхові виплати, які має право постраждалих в залежності від наслідку нещасного випадку, складаються з:

- страхової виплати втраченого заробітку або відповідної його частини залежно від ступеня втрати професійної працездатності;
- страхової виплати в установлених випадках одноразової допомоги потерпілому або членам його родини, які перебували на утриманні померлого;
- страхової виплати дитині, яка народилася інвалідом внаслідок нещасного випадку, що трапився на виробництві під час вагітності матері;
- страхових витрат на медичну та соціальну допомогу.

Відшкодування моральної шкоди від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань здійснюється відповідно до положень Цивільного кодексу України та Кодексу законів про працю України

на основі рішення суду, за фактом наявної шкоди [3]. У разі настання страхового випадку Фонд здійснює наступні виплати:

- 1) допомогу у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності до відновлення працездатності чи встановлення інвалідності;
- 2) одноразову допомогу в разі стійкої втрати професійної працездатності або смерті потерпілого;
- 3) щомісячну страхову виплату в разі часткової чи повної втрати працездатності, що компенсує відповідну частину втраченого заробітку потерпілого;
- 4) страхову виплату середньомісячного заробітку потерпілого у розмірі його переведення на легшу нижче оплачувану роботу;
- 5) щомісячну страхову виплату особам, які мають на неї право в разі смерті потерпілого;
- 6) відшкодування вартості ритуальних послуг, пов'язаних з похованням померлого.

Страхові виплати при тимчасовій втраті працездатності складаються з: відшкодування листка непрацездатності; відшкодування витрат на ліки та лікування; доплати до попереднього заробітку при переведенні потерпілого на легку роботу; відшкодування витрат на реабілітацію; відшкодування одноразової допомоги, якщо вона передбачена колективним договором. Допомога по тимчасовій непрацездатності виплачується в розмірі 100 відсотків середнього заробітку. Перші п'ять днів тимчасової непрацездатності оплачуються роботодавцем за рахунок коштів підприємства. А з шостого дня — лікарняний лист відшкодовує Фонд соціального страхування. За потерпілим, тимчасово переведеним на легшу нижчеоплачувану роботу, зберігається його середньомісячний заробіток на строк, визначений АКК, або до встановлення стійкої втрати професійної працездатності. Необхідність переведення потерпілого на іншу роботу, її тривалість та характер установлюються лікарсько-консультативною комісією (ЛКК) або медико-соціально-експертною комісією (МСЕК). За згодою потерпілого роботодавець зобов'язаний надати йому рекомендовану АКК або МСЕК роботу за наявності відповідних вакансій. Якщо у встановлений АКК або МСЕК строк роботодавець не забезпечує потерпілого відповідною роботою, Фонд сплачує потерпілому страхову виплату в розмірі його середньомісячного заробітку. Допомога по тимчасовій непрацездатності, страхова виплата у разі переведення потерпілого на легшу нижче оплачувану роботу надаються в порядку, встановленому правлінням Фонду. Витрати на ліки, лікування визначаються на підставі ви-

Таблиця 1. Повноваження виконавчих органів влади, що забезпечують здійснення державної політики у сфері соціального захисту населення

Центральний орган виконавчої влади	Обласні державні адміністрації	Районні державні адміністрації, ОТГ
Забезпечення формування державної політики та здійснення управління у сфері надання соціальних послуг	Забезпечення реалізації державної політики у сфері надання соціальних послуг на регіональному рівні	Визначення потреб місцевого населення у соціальних послугах, у тому числі із залученням надавачів соціальних послуг недержавного сектору
Нормативно-правове, організаційно-методичне та інформаційне забезпечення надання соціальних послуг	Узагальнення визначених потреб у соціальних послугах, оприлюднення відповідних результатів	Інформування населення про перелік соціальних послуг, їх зміст і порядок надання; здійснення заходів для виявлення вразливих груп населення
Організація та координація підвищення професійної компетентності працівників, що надають соціальні послуги	Організація та забезпечення підвищення професійної компетентності працівників, які надають соціальні послуги	Забезпечення підвищення професійної компетентності працівників надавачів соціальних послуг
Здійснення моніторингу надання соціальних послуг, оцінки їх якості та оприлюднення відповідних результатів	Здійснення на регіональному рівні моніторингу надання соціальних послуг, оцінки їх якості та оприлюднення відповідних результатів	Здійснення моніторингу надання соціальних послуг, оцінки їх якості, оприлюднення відповідних результатів
Забезпечення створення та функціонування Реєстру надавачів та отримувачів соціальних послуг	Забезпечення ведення Реєстру надавачів та отримувачів соціальних послуг на регіональному рівні	Забезпечення ведення Реєстру надавачів та отримувачів соціальних послуг на місцевому рівні
Координація діяльності місцевих державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування та надавачів соціальних послуг	Координація діяльності суб'єктів системи надання соціальних послуг на регіональному рівні; забезпечення взаємодії надавачів соціальних послуг та органів, які надають допомогу вразливим групам населення	Координація діяльності суб'єктів системи надання соціальних послуг на місцевому рівні; забезпечення взаємодії надавачів соціальних послуг та органів, установ, закладів, фізичних осіб - підприємців, які надають допомогу вразливим групам населення
Збір, аналіз та поширення інформації щодо надання соціальних послуг, кращого національного та міжнародного досвіду надання соціальних послуг	Збір, аналіз та поширення інформації щодо надання соціальних послуг, сприяння впровадженню кращого досвіду надання соціальних послуг	Збір, аналіз та поширення інформації щодо надання соціальних послуг, сприяння впровадженню кращого досвіду надання соціальних послуг
Затвердження державних стандартів соціальних послуг	Затвердження, забезпечення фінансування та виконання регіональних програм у частині забезпечення потреб осіб у соціальних послугах	Затвердження, забезпечення фінансування та виконання регіональних програм у частині забезпечення потреб осіб у соціальних послугах
Здійснення міжнародного співробітництва з питань надання соціальних послуг	Здійснення контролю за цільовим використанням бюджетних коштів; забезпечення дотримання прав отримувачів соціальних послуг	Здійснення контролю за цільовим використанням бюджетних коштів, спрямованих на фінансування соціальних послуг

даних лікарями рецептів, довідок або рахунків про їх вартість. Потерпілому, який проходить професійне навчання або перекваліфікацію за індивідуальною програмою реабілітації Фонд провадить щомісячні страхові виплати в розмірі середньомісячного заробітку протягом строку, визначеного програмою реабілітації.

Будь-яка втрата працездатності, що визначає МСЕК, вважається стійкою. Виплати при стійкій втраті працездатності складаються з: страхової виплати втраченого заробітку (або відповідної його частини) залежно від ступеня втрати потерпілим професійної працездатності; страхової виплати в установлених випадках одноразової допомоги потерпілому; страхової виплати пенсії з інвалідності; страхових витрат на медичну та соціальну допомогу; разової грошової компенсації. Для призначення одноразової допомоги та щомісячної страхової виплати до управління (відділення) Фонду подається: заява особою за встановленою виконавчою дирекцією Фонду формою; копія паспорта; копія реєстраційного номера облікової картки платника податків (ідентифікаційного номера) або сторінки паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовилися від прийняття реєстраційного но-

мера облікової картки платника податків (ідентифікаційного номера) та офіційно повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті). Сума щомісячної страхової виплати встановлюється відповідно до ступеня втрати професійної працездатності та середньомісячного заробітку, що потерпілий мав на день ушкодження здоров'я. Щомісячна страхова виплата не повинна перевищувати середньомісячного заробітку, що потерпілий мав до ушкодження здоров'я. У випадку, якщо потерпілому одночасно із щомісячною страховою виплатою призначено пенсію з інвалідності у зв'язку з одним і тим самим нещасним випадком, їх сума не повинна перевищувати середньомісячний заробіток, що мав потерпілий на день ушкодження здоров'я. Визначені раніше сума щомісячної страхової виплати та пенсія з інвалідності зменшенню не підлягають [2].

У разі стійкої втрати професійної працездатності, встановленої МСЕК, Фонд призначає одноразову страхову виплату потерпілому, розмір якої визначається відповідно до ступеня втрати професійної працездатності, виходячи з 17 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом на

день настання права потерпілого на страхову виплату. У випадку, якщо при подальших обстеженнях МСЕК потерпілому встановлено інший, більш високий ступінь втрати стійкої професійної працездатності з урахуванням іншої професійної хвороби або іншого каліцтва, пов'язаного з виконанням трудових обов'язків, йому провадиться одноразова виплата, розмір якої визначається відповідно до відсотка, на який збільшено ступінь втрати працездатності, щодо попереднього обстеження МСЕК, виходячи з розрахунку 17 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом на день настання права потерпілого на страхову виплату. Якщо ж комісією з розслідування нещасного випадку встановлено, що ушкодження здоров'я настало не лише з вини роботодавця, а й внаслідок порушення потерпілим нормативних актів про охорону праці, розмір одноразової допомоги зменшується на підставі висновку цієї комісії, але не більш як на 50 відсотків.

Фонд фінансує витрати на медичну та соціальну допомогу, у тому числі на додаткове харчування, придбання ліків, спеціальний медичний, постійний сторонній догляд, побутове обслуговування, протезування, медичну реабілітацію, санаторно-курортне лікування, придбання спеціальних засобів пересування тощо, якщо потребу в них визначено висновками МСЕК та індивідуальною програмою реабілітації інваліда (у разі її складення). Фонд організовує цілеспрямоване та ефективне лікування потерпілого у власних спеціалізованих лікувально-профілактичних закладах або на договірній основі в інших лікувально-профілактичних закладах з метою якнайшвидшого відновлення здоров'я застрахованого. Додаткове харчування призначається на конкретно визначений строк за раціоном, який складає дієтолог чи лікар, який лікує, та затверджує МСЕК. Неможливість забезпечення потерпілого додатковим харчуванням у лікувально-профілактичному або реабілітаційному закладі підтверджується довідкою за підписом головного лікаря (директора) цього закладу. У цьому разі компенсація витрат на додаткове харчування здійснюється Фондом на підставі інформації центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики, про середні ціни на продукти харчування у торговельній мережі того місяця, в якому їх придбали. Витрати на ліки, лікування, протезування (крім протезів з дорогоцінних металів), придбання санаторно-курортних путівок, предметів догляду за потерпілим визначаються на підставі видаєних лікарями рецептів, санаторно-курортних карток, довідок або рахунків про їх вартість.

Сума витрат на необхідний догляд за потерпілим залежить від характеру цього догляду, встановленого МСЕК, і не може бути меншою на місяць за:

- на спеціальний медичний догляд — розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на день виплати;
- на постійний сторонній догляд — половину розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на день виплати;
- на побутове обслуговування — чверть розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на день виплати.

Якщо МСЕК встановлено, що потерпілий потребує кількох видів допомоги, оплата проводиться за кожним її видом окремо. Потерпілому, який став інвалідом, періодично, але не рідше одного разу на три роки, а інвалідам I групи щорічно безоплатно за медичним висновком надається путівка для санаторно-курортного лікування; у разі самостійного придбання путівки її вартість компенсує Фонд у розмірі, встановленому правлінням Фонду. Також компенсуються витрати на проїзд до місця лікування і назад. Особі, яка супроводжує потерпілого до місця лікування і назад (крім санаторно-курортного лікування), Фонд компенсує за наявності підтверджуючих документів (оригіналів) ви-

трати на проїзд і житло за розмірами згідно із законодавством про службові відрядження. Особу, яка супроводжує на санаторно-курортне лікування інваліда, якому за висновком МСЕК або індивідуальною програмою реабілітації інваліда визначено потребу в супроводі, Фонд забезпечує путівкою без лікування (лише проживання та харчування) або компенсує такі витрати у разі самостійного придбання путівки. Потерпілому, який став інвалідом та використав щорічну відпустку до одержання путівки у санаторно-курортний заклад, роботодавець надає додаткову відпустку для лікування (включаючи час проїзду) із збереженням на цей час середньомісячного заробітку, який він мав до ушкодження здоров'я, або заробітку, що склався перед відпусткою (за вибором потерпілого). За наявності медичних показань для одержання автомобіля і наявності або відсутності протипоказань до керування ним Фонд забезпечує потерпілого автомобілем безоплатно чи на пільгових умовах, організовує та оплачує навчання водінню автомобіля, а також виплачує компенсацію на бензин (пальне), ремонт і технічне обслуговування автомобілів або на транспортне обслуговування в порядку та на умовах, що визначаються Кабінетом Міністрів України. У разі самостійного придбання потерпілим автомобіля його вартість компенсує Фонд у порядку і розмірах, встановлених Кабінетом Міністрів України. Згідно з висновком МСЕК Фонд може відшкодовувати також інші витрати.

При летальному випадку на виробництві до Фонду необхідно подати такі документи:

- 1) заяви (колективна чи індивідуальні), для призначення страхових виплат за встановленою виконавчою дирекцією Фонду формою (за малолітніх або неповнолітніх осіб заяву подає один із батьків або інший законний представник);
- 2) копії паспорта;
- 3) копії реєстраційного номера облікової картки платника податків (ідентифікаційного номера) або сторінки паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків (ідентифікаційного номера) та офіційно повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті);
- 4) копії свідоцтва органу реєстрації актів цивільного стану про смерть потерпілого;
- 5) копії документів, що підтверджують родинні зв'язки померлого потерпілого (свідоцтво про шлюб потерпілого, свідоцтво про народження його дітей, у разі призначення виплати батькам потерпілого подається свідоцтво про народження потерпілого);
- 6) довідка про реєстрацію місця проживання (у разі відсутності відмітки про реєстрацію місця проживання в документах, що засвідчують особу).

У разі смерті потерпілого внаслідок нещасного випадку на виробництві виплачується одноразова допомога його сім'ї у сумі, що дорівнює 100 розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом на день настання права на страхову виплату, та одноразова допомога кожній особі, яка перебувала на його утриманні, а також на його дитину, яка народилася протягом не більш як десятимісячного строку після смерті потерпілого, у сумі, що дорівнює 20 розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом на день настання права на страхову виплату [6]. Витрати на поховання, у випадку смерті потерпілого від нещасного випадку, несе Фонд згідно з порядком, визначеним Кабінетом Міністрів України. Суми страхових виплат особам, які мають на це право, визначаються із середньомісячного заробітку потерпілого за вирахуванням частки, яка припадала на потерпілого та працездатних осіб, що перебували на його утриманні, але не мали права на ці виплати. Крім того, Фонд соціального страхування від нещасних ви-

падків може відмовити у страхових виплатах і наданні соціальних послуг застрахованому, якщо мали місце: навмисні дії потерпілого, спрямовані на створення умов для настання страхового випадку; подання роботодавцем або потерпілим Фонду соціального страхування від нещасних випадків свідомо неправдивих відомостей про страховий випадок; вчинення застрахованим умисного злочину, що призвів до настання страхового випадку. Також Фонд соціального страхування від нещасних випадків може відмовити у виплатах і наданні соціальних послуг застрахованому, якщо нещасний випадок згідно із законодавством не визнаний пов'язаним з виробництвом [1]. Таким чином, держава гарантує усім застрахованим громадянам забезпечення прав на страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, з проведеного дослідження стає зрозуміло, що національні системи соціального захисту дуже різняться між собою з огляду на джерела фінансування соціального захисту, пріоритетні напрямки соціальної політики держав, рівень матеріальної допомоги, взаємодію приватного і державного секторів у галузі соціального страхування.

Для підвищення ефективності здійснення державного захисту населення, основні завдання державного регулювання загальнообов'язкового державного соціального страхування мають полягати: у розробці нормативно-правових актів, що регламентують відносини даної сфери; щорічному перегляді та затвердженні розміру єдиного страхового внеску; у встановленні нормативів з урахуванням економічної та соціальної ситуації в країні; у дотриманні обов'язкових вимог щодо створення страхових резервів; державному фінансовому контролю за дотриманням законодавства щодо формування доходів страхових фондів та цільового використання їх коштів; контролі та нагляді за діяльністю центральних і територіальних органів державних фондів, їх взаємодію з іншими суб'єктами; встановленні паритетності представників усіх суб'єктів ЗОДСС в управлінні ДОДСС.

Література:

1. Баранник Л.Б. Фінансове забезпечення системи соціального захисту населення: теоретичний аспект. Вісник ДДФА. Економічні науки. 2014. № 1. С. 8—15.
2. Беликов А.С., Дмитрюк С.П., Годяев С.Г. Охрана труда в агропромышленном комплексе Украины. Черкассы: Чабаненкол Ю.А., 2014. 645 с.
3. Закон України "Про загальнообов'язкове соціальне страхування" №. 4981-1 від 18 липня 2016 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4981-1#Text>
4. Закон України "Про соціальні послуги" 17.01.2019 р. № 2671-VIII. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text>
5. Насібова О.В. Теоретичні аспекти фінансового забезпечення соціального захисту населення. Економіка та держава, 2019. № 8. С. 35—40.
6. Павлюк К.В., Степанова О.В. Модернізація системи соціального захисту в контексті накопичення соціального капіталу в Україні. Фінанси України. № 6. 2012. С. 15—29.
7. Руженський М. М. Трансформація інститутів соціального захисту населення в транзитивній економіці. дис. на здобуття наукового ступеня д.е.н. К.: 2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/d26.006.01/2016/Ruzhenskyj_diss.PDF

References:

1. Barannik, L. B. (2014), "Financial support of the system of social protection of the population: the theoretical aspect", Visnyk DDFA. Ekonomichni nauky, vol. 1, pp. 8—15.

2. Belikov, A.S. Godyaev S.G. and Dmitryuk, S.P. (2014), Ohrana truda v agropromyslennom komplekse Ukrainy [Labor protection in the agro-industrial complex of Ukraine], Chabanenkol Yu.A., Cherkasy, Ukraine.

3. The Verkhovna Rada of Ukraine, (2016), The Law of Ukraine "About compulsory insurance", available at <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4891-1#Text> (Accessed 29 November 2021).

4. The Verkhovna Rada of Ukraine, (2016), The Law of Ukraine "About social services", available at <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text> (Accessed 29 November 2021).

5. Nasibova, O. V. (2019), "Theoretical aspects of financial support of social protection of the population", Ekonomika ta derzhava, vol. 8, pp. 35—40.

6. Pavlyuk, K. V. and Stepanova, O. V. (2012), "Modernization of the social protection system in the context of accumulation of social capital in Ukraine", Finansy Ukrainy, vol. 6, pp. 15—29.

7. Ruzhenskyj, M. M. (2016), "Transformation of social protection institutions for population in transition economy". Abstract of Ph.D. dissertation, Kyiv, Ukraine, available at: https://kneu.edu.ua/userfiles/d26.006.01/2016/Ruzhenskyj_diss.PDF (Accessed 29 November 2021).

Стаття надійшла до редакції 29.11.2021 р.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(Наказ Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292

А. М. Волківська,

*к. е. н., доцент, заступник директора з науково-методичної роботи,
Житомирський інститут ПрАТ "ВНЗ "МАУП", м. Житомир
ORCID ID: 0000-0002-1254-6057*

Г. В. Осовська,

*к. е. н., професор, завідувач кафедри управління та адміністрування,
Житомирський інститут ПрАТ "ВНЗ "МАУП", м. Житомир
ORCID ID: 0000-0001-8919-227X*

Т. В. Семенюк,

*д. соц. н., професор, директор, Житомирський інститут ПрАТ "ВНЗ "МАУП", м. Житомир
ORCID ID: 0000-0002-9908-3162*

О. В. Аксьонова,

*к. е. н., доцент кафедри управління і адміністрування,
Житомирський інститут ПрАТ "ВНЗ "МАУП", м. Житомир
ORCID ID: 0000-0003-0380-9035*

С. В. Ніколайчук,

*магістрант, Житомирський інститут ПрАТ "ВНЗ "МАУП", м. Житомир
ORCID ID: 0000-0001-5144-4478*

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.104

ОЦІНКА ІНДИКАТОРІВ ТА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ЗАЙНЯТІСТЮ НАСЕЛЕННЯ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

A. Volkivska,

*PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Director for Scientific and Methodological Work,
Zhytomyr Institute of PJSC "University" MAUP", Zhytomyr*

G. Osovska,

*PhD in Economics, Professor, Head of the Department of Management and Administration,
Zhytomyr Institute of PJSC "University" MAUP", Zhytomyr*

T. Semenyuk,

Doctor of Sociology, Professor, Director, Zhytomyr Institute of PJSC "IAPM", Zhytomyr

O. Aksonova,

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Management
and Administration, Zhytomyr Institute of PJSC "IAPM", Zhytomyr*

S. Nikolaychuk,

Master's student, Zhytomyr Institute of PJSC "IAPM", Zhytomyr

ASSESSMENT OF INDICATORS AND INFLUENCE FACTORS ON EMPLOYMENT MANAGEMENT ZHYTOMYR REGION

Управління зайнятістю населення належить до тих процесів, які є достатньо складними для управління, оскільки в них виявляються як загальні закономірності, так і специфічні процеси та явища. Формування системи ефективної зайнятості населення, як вагомого чинника соціально-економічного прогресу, має актуальне значення, адже орієнтація будь-яких реформ макроекономічного перетворення без урахування особливостей економік регіонів обов'язково призвела до критичного стану у більшості з них, а також до потреби у реалізації спеціальних програм протидії зростанню безробіття.

Зайнятість населення як соціально-економічне явище відображає досягнутий рівень розвитку економіки, внесок живої праці у процесі поєднання виробництва і споживання у досягнення виробництва, а структуру зайнятості населення визначає характер взаємозв'язків, які виникли при цьому. На управління зайнятістю населення регіону впливає безліч факторів:

— скорочення чисельності населення є негативним явищем як з точки зору демографії, так і з економічних позицій через те, що статевовікова структура населення впливає на соціально-економічний розвиток області та на зростання обсягів виробництва в ній;

— збільшення питомої ваги пенсіонерів і зменшення молодших вікових груп в його структурі не сприяє розвитку нових виробництв та запровадженню прогресивних технологій;

— низький рівень і якість життя населення, відсутність належної оплати праці, міграційні процеси впливають не тільки на демографічну ситуацію, а й на процес управління зайнятістю населення;

— управління ринками праці регіонів має важливе значення для їх розвитку, оскільки саме тут формується система зайнятості населення та безробіття, структура зайнятості населення за видами і формами, кон'юнктура ринку праці, ціна робочої сили, рівень доходів тощо.

Фактори регіонального соціально-економічного розвитку впливають на процес управління зайнятістю населення, а наслідки їх впливу вирізняються інтенсивністю впливу, наслідком впливу та можливістю управління. Таким чином, процес управління зайнятістю населення, який ґрунтується на регіональних цілях соціально-економічного розвитку, потребує постійного дослідження для його удосконалення з метою розв'язання конкретних завдань становлення ринків праці регіону й вдосконалення механізму управління зайнятістю населення.

Employment management is one of those processes that are quite complex to manage, because they reveal both general patterns and specific processes and phenomena. The formation of a system of effective employment, as an important factor in socio-economic progress, is important and relevant, because the orientation of any reforms of macroeconomic transformation without taking into account the peculiarities of regional economies has led to a critical situation in most of them. implementation of special programs to combat rising unemployment.

Employment as a socio-economic phenomenon reflects the achieved level of economic development, the contribution of living labor in the process of combining production and consumption in achieving production, and the structure of employment determines the nature of the relationships that have arisen. The management of employment in the region is influenced by many areas and factors of influence:

— *population decline is a negative phenomenon both in terms of demographics and economic positions due to the fact that the gender and age structure of the population affects the socio-economic development of the region and the growth of production in it;*

— *increasing the share of retirees and reducing the younger age groups in its structure does not contribute to the development of new industries and the introduction of advanced technologies;*

— *low level and quality of life of the population, lack of adequate wages, migration processes, etc. affect not only the demographic situation, but also affect the process of employment management;*

— *management of labor markets in the regions is important for their development, because it is here that the system of employment and unemployment, the structure of employment by type and form, labor market conditions, labor prices and income levels, etc.*

Factors of regional socio-economic development affect the process of employment management, and the consequences of their impact are the intensity of the impact, the impact and the ability to manage. Thus, the process of employment management, which is based on regional goals of socio-economic development, requires constant research to improve it in order to solve specific problems of labor markets in the region and improve the mechanism of employment management.

Ключові слова: зайнятість населення, індикатори, фактори впливу, управління.

Key words: employment, indicators, factors of influence, management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ТА ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Розв'язання суперечностей сфери управління зайнятості населення варто віднести до актуальних завдань управління економікою, так як вони мають соціальну спрямованість щодо управління та гуманізації проблеми зайнятості. Отже, удосконалення процесу управління зайнятістю населення, який ґрунтується на регіональні цілі соціально-економічного розвитку має вагомий актуальність та потребує розв'язання конкретних завдань становлення ринків праці регіону й вдосконалення механізму управління зайнятістю населення.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню проблем управління зайнятістю населення присвячено безліч наукових досліджень таких вітчизняних науковців: Антонюк В.В., Богиня Д.П., Трубиш С.Ю., Васильченко В.С., Петюх В.М., Онікієнко В.В., Гнибіденко І.Ф., Петрова І.А., Доронгунцов С.І., Грیشнова О.А., Колот А.М., Кравченко І.С., Лібанова Е.М., Маршавін Ю.М., Онищенко В.Ф., Савченко В.А. та інші. Але усі вони не у повній мірі враховували специфіку змін на ринках праці регіонів; ефективність рішень не завжди ґрунтувалася на комплексному врахуванні особливостей цього ринку праці; мало уваги приділялося проблемам обґрунтованості прогностичних даних та оцінці ефективності заходів щодо управління регіональною зайнятістю населення. Тому додаткового та серйозно-

го дослідження потребують проблеми розвитку регіонального ринку праці як в цілому, так і в розрізі окремих категорій населення; визначення параметрів структурних зрушень у регіональній економіці, а також, відповідно, у сфері зайнятості населення; визначення ефективності процесу управління зайнятістю населення регіону; удосконалення політики зайнятості населення регіону. Саме через недостатність вищезазначених теоретичних розробок, методичних і науково-практичних рекомендацій може призвести до нестабільності в регіоні та у державі загалом.

МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження є теоретико-методичне обґрунтування процесу управління зайнятістю населення та розробка рекомендацій практичного характеру, які спрямовані на вдосконалення цих процесів на рівні регіону. У відповідності до зазначеної мети основними завданнями є:

- 1) розкрити сутність поняття "зайнятість";
- 2) визначити фактори впливу на процеси управління зайнятістю;
- 3) розглянути особливості розвитку Житомирської області;
- 4) виконати аналіз індикаторів стану зайнятості населення в області;
- 5) оцінити вплив факторів на процес управління зайнятістю населення в області;
- 6) розробити тактику управління зайнятістю населення для області.

Складові визначення «зайнятість»:

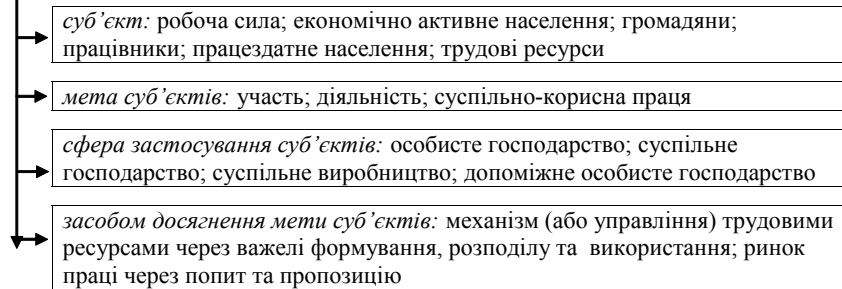


Рис. 1. Риси відмінностей у визначеннях "зайнятість"

Джерело: розроблено авторами.

Теоретичними засадами дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, що стосуються питань управління зайнятістю населення. У роботі використано історико-логічний підхід, який дозволив виявити особливості розвитку досліджень з проблем управління зайнятістю населення; системний підхід для обґрунтування сутності категорії "зайнятість"; спостереження, порівняння та статистико-економічні методи дослідження дозволили охарактеризувати стан зайнятості населення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБґРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

У багатьох літературних джерелах та у працях науковців поняття "зайнятість населення" трактується по-різному [1, с. 69; 2, с. 81; 3, с. 119; 4; 5, с. 10; 6, с. 109; 7, с. 11; 8; 9, с. 121; 10, с. 8—9; 11, с. 331; 12; 13, с. 69; 14; 15; 17; 18, с. 63; 20, с. 7]. Це означає, що серед науковців відсутній єдиний погляд щодо даного соціально-економічного явища. Аналіз цих понять дозволив визначити відмітні ознаки у трактуванні поняття "зайнятість", які наведені на рисунку 1.

Отже, зайнятість населення як соціально-економічне явище відображає досягнутий рівень розвитку економіки, внесок живої праці у процесі поєднання виробництва і споживання в досягнення виробництва, а структуру зайнятості населення визначає характер взаємозв'язків, які виникли при цьому.

На управління зайнятістю населення впливає багато факторів впливу різних рівнів, які є причинами розбалансованості ринку праці (табл. 1).

Вивчення індивідуальних регіональних особливостей дозволяє отримати потрібну інформацію про діючий стан соціально-економічного розвитку, який має велике значення для вирішення першочергових та стратегічних питань окремих напрямів управління регіоном. Об'єктом дослідження обрано Житомирську область. Її територія становить 29,8 тис. м². Суміжними державами є Білорусь, а областями — Хмельницька, Рівненська, Київська та Вінницька. Область складається з 23 районів, в

яких знаходяться 51 об'єднана територіальна громада, 12 міст, 43 селища міського типу, 1613 сільські населені пункти [19, с. 19, 27]. Через відмінні особливості клімату, рельєфу, геологічної будови і т.д. райони області сильно різняться, тому, в їх територіальному рівні розвитку спостерігається нерівномірність.

Область складно віднести до економічно розвинених областей України, оскільки за даними міжрегіонального порівняння вона має рейтингові позиції від 10 по 20 (порівнювалися 24 області України; Автономна республіка Крим, м. Київ та м. Севастополь не враховувалися) [19, с. 405, 412—414, 419, 420, 428, 433, 434, 438, 439, 442]. Але маємо зазначити, що певні показники, які характеризують її соціально-економічний стан, характеризуються позитивними змінами: з 2017 р. по 2019 р. зросли на 18,8% обсяги реалізованої промислової

Таблиця 1. Фактори впливу на процес управління зайнятістю населення

Фактори	Характеристика фактору
Природні та географічні	Є базовою передумовою економічного й соціального розвитку регіону. ресурсний потенціал регіону, наявність водних, паливно-енергетичних, земельних ресурсів, ступінь урбанізації регіону тощо; – визначають рівень соціально-економічний розвитку регіону, напрям його спеціалізації, рівень трудового потенціалу, структуру зайнятості, а це у свою чергу зумовило особливості освітнього і професійно-кваліфікаційного рівня регіонального населення та його ставовікової структури; останнє визначає регіональні відмінності, які стосуються чисельності, структури, ступеня розбалансованості попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці в умовах реструктуризації економіки
Демографічні	Характеризують демографічну ситуацію регіону, особливе значення належить якості трудового потенціалу, зовнішнім та внутрішнім процесам міграції, програмам регіонального розвитку людських ресурсів
Соціальні	Характеризують рівень соціального розвитку регіону, особливе значення належить регіональній політиці доходів населення, рівню розвитку соціально-трудових відносин, соціальному рівню життя та соціальному забезпеченню населення
Економічні	Характеризують рівень економічного розвитку регіону. особливе значення належить типу господарського розвитку регіону та фактору інвестиційного впливу. виділяють наступні функціональні типи господарського розвитку: з багатофункціональною структурою господарства; з переважно промисловою структурою; з переважно сільськогосподарською структурою. а от поліпшення інвестиційного клімату потребує: стабільного політичного середовища; стабільного розвитку економіки; зменшення податкового тиску на виробника; подолання корупції; чіткої правової системи; встановлення чітких прав власності; підвищення рівня доходів населення; розвинутої матеріальної інфраструктура; відсутності перешкод для виходу на регіональні та зовнішні ринки
Організаційно-технологічні	Характеризують ступінь розвитку регіональних форм організації виробництва та вплив науково-технічного прогресу. особливе значення має тип регіонального розвитку, який склався й визначив промислово-галузеву і технологічну структуру його економіки. створення високотехнологічних підприємств з гнучкими формами виробництва та швидкою окупністю основних фондів й високою трудовою мобільністю спроможне забезпечити підвищення попиту на робочу силу, зменшити обсяги прихованого безробіття, а також поліпшити структуру пропозиції робочої сили на ринках праці регіонів
Ринкові	Залежать від інтенсивності впливу регіональних організаційно-технологічних та соціально-економічних факторів. відсутності балансу між попитом і пропозицією робочої сили на регіональних ринках праці сприяє низька трудова мобільність населення, яка до того ж не відповідає потребам якості й професійно-кваліфікаційного складу робочої сили, що виходить на ринки праці
Трудової і професійної мобільності населення	Має значення для міст і селищ регіонів, які мають одне або кілька підприємств з «місцеворною функцією». припинення виробництва, або скорочення виробництва, або ліквідація робочих місць на таких підприємствах призводить до гальмування «життя населених пунктів» та створює несприятливі соціально-економічні умови

Джерело: розроблено авторами.

продукції; капітальних інвестицій зросли на 9,7%, але на 275 млн грн у 2019 р. відбулося їх зменшення; спостерігається позитивна динаміка зростання експорту на 22,8% та імпорту на 26,4%; на 28% зростає оборот роздрібної торгівлі [19, с. 28—29].

На демографічні процеси розвитку будь-якої країни впливають кількісні та якісні показники населення. Аналіз даних про кількісний склад наявного та постійного населення області показує, що, як міське, так і сільське, як наявне, так і постійне невпинно скорочується. Темпи цього скорочення досить високі. Постійне населення області з 2016 р. по 2019 р. скоротилося на 27,3 тис. осіб, міське населення — на 12,2 тис. осіб, сільське — на 15,1 тис. осіб; чоловіків — на 11,5 тис. осіб, жінок — на 15,8 тис. осіб [19, с. 35]. Вікова структура постійного населення теж зазнає змін — частка осіб у працездатному віці та старшому від працездатного зростає, тоді як у віці молодше від працездатного — зменшується. Такий стан ще більше ускладнює економічну ситуацію в області.

Рівень народжуваності в області з 2010 р. по 2019 р. постійно зазнає зменшення — з 9,4 до 7,9 осіб на 100 наявного населення, а от рівень смертності, навпаки, зростає — 16,2 до 16,4 осіб на 100 наявного населення, що свідчить про можливі демографічні проблем у перспективі [19, с. 44].

Населення області скорочувалось і за рахунок негативного балансу міграційного руху через невдоволення рівнем оплати праці та створеними умовами праці: у 2019 р. вибуло 21898 осіб (найбільше вибуло робочої сили з м. Житомир (4730 осіб), Житомирського району (1469 осіб) та понад 1000 осіб з міст Бердичів та Новоград-Волинський), а прибуло 20231 осіб (м. Житомир (4985 осіб), Житомирський район (2205 осіб) та понад 1000 осіб до міст Бердичів, Коростень та Новоград-Волинський) [19, с. 54].

Середня очікувана тривалість життя в області з 2017 р. до 2019 р. зменшується: з 70,4 до 70,26 р, в тому числі вона для чоловіків вона майже не змінилася, а от для жінок зменшилася з 76,12 років до 75,91 роки [19, с. 52].

З 2017 р. по 2019 р. відбувається зростання на 298 грн величини прожиткового рівня, але його відповідність мінімальному гарантованому рівню заробітної плати у 2019 р. становить лише 46,5% [16]. У 2019 р. грошові доходи населення області становили 96583 млн грн, що на 13,9% більше у порівнянні з 2018 р. У структурі грошових доходів заробітна плата складає 41,1%, соціальні доходи та інші одержані поточні трансферти — 32,9%, прибуток та змішаний дохід — 23,8%, доходи від власності — 2,2%. Структура доходів населення за період дослідження зазнала перерозподілу: частка заробітної плати та прибутку й змішаного доходу — зросли, а соціальні доходи й інші одержані поточні трансферти та доходи від власності — зменшилися [19, с. 84—85]. Основні витрати у 2019 р. пов'язані з придбанням товарів і послуг — 97,2%, що на 17,7% більше, ніж у попередньому році.

Спостерігається зростання рівнів номінальної заробітної плати з 5836 грн у 2017 р. до 8528 грн у 2019 р., що на 18,8% є меншим рівня номінальної заробітної плати в Україні [19, с. 414]. А от темпи змін рівня номінальної та реальної заробітної у відсотках до відповідного попереднього періоду зазнали негативних змін.

Найбільша оплата праці у 2019 р. у територіальному розрізі була у Коростенському районі (9763 грн) та м. Малині (9685 грн), а найменша — у Романівському (6626 грн) та у Пулинському (6715 грн) районах [19, с. 80], що ще раз підтверджує про значний дисбаланс щодо економічного розвитку її територій. Найбільша оплата праці з 2017 р. по 2019 р. спостерігається у сфері фінансів та страхової діяльності (13198 грн), у державному управлінні та обороні (11788 грн), сфері інформації та телекомунікації (9768 грн), а от найменшою оплатою праці була в організаціях харчування (5262 грн) [19, с. 78]. У

2019 р. у промисловості найбільшою була оплата праці у виробництві основних фармацевтичних продуктів та фармацевтичних препаратів (14287 грн), а найменшою у виробництві електричного устаткування (5635 грн) [19, с. 79].

Отже, за умов наявності певних позитивних змін в економіці області, ситуація залишається досить складною, оскільки:

- через відсутність належної оплати праці та незадовільних умов праці населення області має низький рівень і якість життя;

- через економічну та політичну ситуацію у країні збанкрутували багато підприємств, що призвело до зниження виробництва промислової продукції в області;

- через брак джерел фінансування у всіх сферах промислового й агропромислового виробництва господарюючі суб'єкти мають високий рівень зносу та недостатній рівень оновлення основних фондів, що суттєво впливає на формування витрат виробництва;

- через негативні наслідки аварії на Чорнобильській АЕС відбулося скорочення виробництва адаптованої сільськогосподарської продукції та розпочато вирощування сільськогосподарської продукції, яка є фінансово вигідною, а не стратегічно необхідною для держави;

- через бідність населення відбувається зниження народжуваності, зростання смертності та погіршення стану здоров'я;

- ефективність використання трудового потенціалу області має залежність від характеру розподілу і перерозподілу трудового потенціалу за видами економічної діяльності області (зростання плинності та посилення міграційних процесів обумовлене їх незадовільним використанням).

Управління ринками праці регіонів має важливе значення для їх розвитку, оскільки саме тут формується система зайнятості населення та безробіття, структура зайнятості населення за видами і формами, кон'юнктура ринку праці, ціна робочої сили та рівень доходів.

З 2019 р. відбулися зміни щодо формування статистичної інформації, яка висвітлює дані ринку праці, так з 2019 р. вводиться таке поняття як "робоча сила", що ототожнює поняття "економічно активне населення" та є сумою зайнятого та безробітного населення. Відповідно до цього були змінені й показники, де складовими у розрахунку були величини "економічно активного населення".

Стагнація виробництва та довгостроковий спад з 1991 р. по 2000 р. в усіх сферах економіки області різко скоротили потребу в робочій силі, через що з'явилися її надлишки як у районах, так і в містах. Ці тенденції знову повторилися з 2005 р по 2015 р., а з 2015 р. до 2019 р. змінилися у протилежну сторону — спостерігається поступове збільшення (рис. 2).

За період з 2017 р. до 2019 р. кількісні показники робочої сили зросли з 572,6 тис. осіб до 576,7 тис. осіб; кількість зайнятих — з 510,6 тис. осіб до 521,2 тис. осіб [19, с. 58]. Основною причиною є значні демографічні зміни в області під соціально-економічним впливом на неї.

Кількість безробітних скоротилася з 62,0 тис. осіб до 55,5 тис. осіб. Стали безробітними, як правило, особи працездатного віку. Причинами безробіття у 2019 р. були: у 43,6 тис. осіб — звільнення за власним бажанням; у 22,0 тис. осіб — вивільнення з економічних причин; у 13,2 тис. осіб — через закінчення дії контракту або договору найму.

Якщо найбільша тривалість пошуку роботи від 1 до 3 місяців у 2017 р. була у 40,5% безробітних, то у 2019 р. — 66,7% безробітних вже не мали роботи від 1 до 6 місяців [19, с. 61]. Їх найбільша кількість була зареєстрована в Коростенському МЦЗ, у Житомирському МЦЗ та в Овруцькій районній філії — 1361, 1321 та 1320 осіб, відповідно [19, с. 63].

Серед зайнятого населення області у 2019 р. кількість чоловіків працездатного віку була на 11,1 тис.

осіб більше ніж жінок, а міського населення — на 100,7 тис. осіб більше ніж зайнятих у сільській місцевості. Щодо безробітних, то чоловіків на 1,5 тис. осіб менше ніж жінок, а на 2,1 тис. осіб міського населення більше ніж безробітних у сільській місцевості [19, с. 58].

Зростає ділова активність бізнесу області, у 2017 р. кількість зареєстрованих юридичних осіб становила 28449 одиниць, а у 2019 р. їх кількість збільшилася на 1922 одиниці [19, с. 202]. Це, на нашу думку, є позитивними змінами, оскільки можемо припустити, що населення області намагається самостійно вирішувати свої проблеми, які пов'язані з власною зайнятістю та матеріальним добробутом.

Житомирська область має "інвестиційну привабливість" (рис. 3). Ми вважаємо, що зростання інвестиційних надходжень в область пов'язана з початком інтенсивного розвитку та розташуванням промислових підприємств, з природно-ресурсним потенціалом районів області та їх розвиненістю інфраструктури. Найбільший інтерес для інвесторів являє промисловість міст обласного значення — Житомир, Бердичів, Коростень та Новоград-Волинський, які мають порівняно високий промислово-виробничий потенціал, а сфера економічної діяльності охоплює хімічну, легку, машинобудівну, металообробну, добування та обробку каменю, переробку сільськогосподарської продукції.

Дані щодо зайнятого населення за видами економічної діяльності представлено у таблиці 2.

Дані таблиці 2 свідчать про те, що у кількісному виразі найбільше збільшення зайнятого населення відбулося в оптовій й роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів та мотоциклів — на 6,8 тис. осіб, але у відсотковій величині це лише 5,4%. Найбільший приріст зайнятого населення відбувся в сфері операцій з нерухомістю — на 20%. І у кількісному і у відсотковому значенні найбільше скорочення чисельності зайнятих відбулося у державному управлінні й обороні, обов'язковому страхуванні — 5,6 тис. осіб та 13,2%, відповідно. Щодо структури зайнятості населення за видами економічної діяльності, то вона значних змін не зазнала — відсоткові зміни становлять у межах 1%. На нашу думку, одержані результати щодо зайнятості населення за видами економічної діяльності в області пояснюються зростанням зайнятого населення з причин підйому у виробництві через поступове технічне та технологічне переозброєння.

Як свідчать дослідження щодо використання робочого часу [19, с. 70—71], то тут має місце: робота за умов неповного робочого часу; зростання заборгованості із заробітної плати дозволило тимчасово зберегти робочі місця. У сукупності все це дестабілізує загальну зайнятість населення області.

Зростання інвестиційних вкладень у сфері економіки області та їх орієнтація на промислове виробництво, стабілізаційні явища у фінансово-кредитній та податковій сферах і спричинили такі зміни у чисельності зайнятого населення. На наш погляд, зміни, які відбуваються у сфері зайнятості населення Житомирської області, прямо пропорційно залежать від зміни соціально-економічних показників розвитку.

Для оцінки впливу соціально-економічного стану економіки області на процес управління її зайнятістю населення розраховуємо:

1) середньорічний індекс змін i -го фактору впливу на зайнятість за видами економічної діяль-

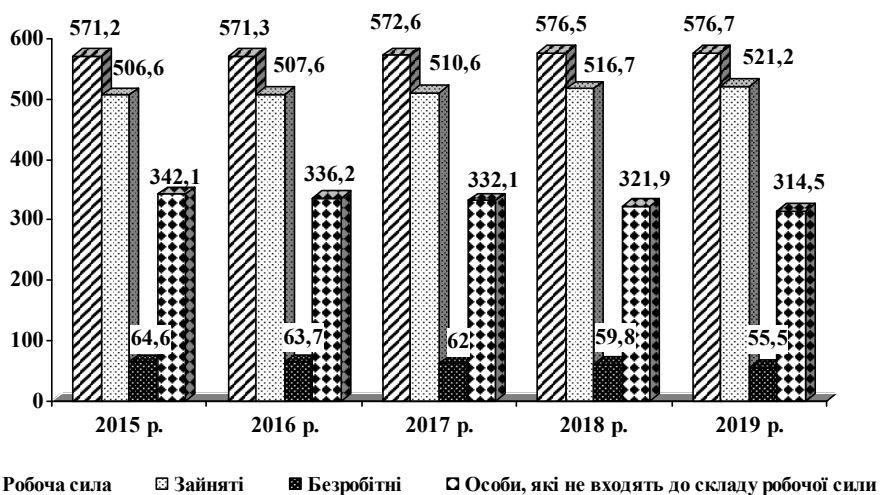


Рис. 2. Населення Житомирської області за статусом участі в складі робочої сили, тис. осіб

Джерело: сформовано авторами [19, с. 58].

ності ($J_{1\text{сеп.}}$):

$$J_{i\text{сеп.}} = \frac{I_{i2019/2018} + I_{i2018/2017} + I_{i2017/2016} + I_{i2016/2015}}{4} \quad (1);$$

2) "сукупний індекс впливу на зайнятість за видами економічної діяльності основних факторів соціально-економічного розвитку ($J_{\text{сукуп.}}$):

$$J_{i\text{сукуп.}} = J_{1\text{сеп.}} \times J_{2\text{сеп.}} \times J_{3\text{сеп.}} \times J_{4\text{сеп.}} \times J_{5\text{сеп.}} \times J_{6\text{сеп.}} \quad (2),$$

де $J_{1\text{сеп.}}$, $J_{2\text{сеп.}}$, $J_{3\text{сеп.}}$, $J_{4\text{сеп.}}$, $J_{5\text{сеп.}}$ та $J_{6\text{сеп.}}$ — індекси середньорічних змін i -го показника соціально-економічного розвитку: середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників, середньооблікової кількості штатних працівників, фізичного обсягу випуску в основних цінах, валової доданої вартості, капітальних інвестицій, рентабельності операційної діяльності, відповідно;

3) сукупний середньорічний індекс впливу факторів соціально-економічного розвитку на зайнятість за видами економічної діяльності ($J_{i\text{с.сукуп.}}$):

$$J_{i\text{с.сукуп.}} = \sqrt[6]{J_{i\text{сукуп.}}} \quad (3).$$

Індекси середньорічних змін основних факторів впливу на рівень зайнятості за видами економічної діяльності їх сукупне значення представлено у таблиці 3.

Величини індексів основних показників соціально-економічної діяльності області за період 2016—2019 рр. свідчать про те, що:



Рис. 3. Розміри капітальних інвестицій в економіку Житомирської області, млн грн

Джерело: сформовано авторами [19, с. 290].

Таблиця 2. Зайнятість населення та її структура в Житомирській області (за видами економічної діяльності)

Вид економічної діяльності	Рік						2019 р. до 2017 р.	
	2017		2018		2019		+/-	%
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%		
Усього	510,6	100	516,7	100	521,2	100	10,6	2,1
Сільське та лісове господарство, мисливство	74,8	14,65	77,0	14,90	76,9	14,75	2,1	2,8
Промисловість	73,0	14,30	75,7	14,65	76,0	14,58	3,0	4,1
Будівництво	21,2	4,15	22,1	4,28	23,2	4,45	2,0	9,4
Оптова й роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	125,4	24,56	128,2	24,81	132,2	25,36	6,8	5,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	38,3	7,50	39,2	7,59	39,6	7,6	1,3	3,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	7,0	1,37	7,0	1,35	6,9	1,32	-0,1	-1,4
Інформація та телекомунікація	7,7	1,51	7,7	1,49	7,8	1,50	0,1	1,3
Фінансова та страхова діяльність	4,6	0,90	4,4	0,85	4,4	0,84	-0,2	-4,4
Операції з нерухомістю	4,5	0,88	4,9	0,95	5,4	1,04	0,9	20,0
Професійна, наукова та технічна діяльність	8,1	1,59	8,0	1,55	8,1	1,55	0	0
Діяльність у сфері адміністративного та допом. обслуговування	6,3	1,23	5,8	1,12	7,0	1,34	0,7	11,1
Державне управління й оборона; обов'язкове страхування	42,3	8,28	39,6	7,66	36,7	7,04	-5,6	-13,2
Освіта	45,1	8,83	45,1	8,73	44,9	8,61	-0,2	-0,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	33,4	6,54	32,2	6,23	32,0	6,14	-1,4	-4,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	5,8	1,14	5,8	1,12	5,8	1,11	0	0
Надання інших видів послуг	13,1	2,57	14,0	2,71	14,3	2,74	1,2	9,2

Джерело: розраховано авторами [19, с. 59].

1) найефективнішими видами економічної діяльності є сфера освіти з сукупним індексом 2,341; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування з сукупним індексом 2,160; професійна, наукова та технічна діяльність з сукупним індексом 2,130. Причиною цього є те, що дані сфери передбачали, практично, щорічне гарантоване зростання заробітної плати та значні інвестиційні вкладення, які були передбачені освітньою та адміністративною реформами в Україні;

2) найменші значення сукупного індексу мають: тимчасове розміщування та організація харчування з сукупним індексом 0,966 через те, що усі індекси соціально-економічного розвитку сфери, окрім індексу номінальної заробітної плати, яка щороку зростає на третину, мають значення, що є меншим 1, тобто, ця сфера характеризується високою плинністю працівників, не привабливістю для інвесторів, збитковим результатом господарської діяльності;

3) тільки сільське та лісове господарство, рибальство має усі індекси, що є більшими за 1, що не дивно, бо Житомирщина завжди мала аграрне спрямування, яке в останні роки призупинило свій активний розвиток;

4) усі інші сфери мають як індекси, що є більшими за 1, так меншими за 1, що свідчить про наявність певних проблем, які потребують негайного вирішення у даних сферах економічної діяльності області.

Середньорічні сукупні індекси впливу факторів соціально-економічного розвитку на зайнятість за видами економічної діяльності та середньорічні індекси змін рівня зайнятості показують:

1) тільки оптова й роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів, надання інших видів послуг мають той стан соціально-економічного розвитку, який відповідає рівню зайнятості, який вони мають;

2) промисловість області має середньорічний індекс сукупного соціально-економічного розвитку 1,119, а індекс зайнятості — 1,066, що свідчить про проблеми, які пов'язані насамперед з необхідністю здійснення модернізації виробничого процесу та активізацією інноваційної діяльності, які б зменшили витрати виробництва для забезпечення конкурентоспроможності продукції;

3) рівень соціально-економічного розвитку будівництва та операцій з нерухомістю мають середньорічний індекс сукупного впливу значно менший, ніж їх індекс змін зайнятості. Пояснити це можемо тільки тим, що дані сфери є "остання надія" для безробітних щодо працевлаштування, за будь-яких умов аби утримувати свої родини.

4) багато видів економічної діяльності області мають індекси середньорічного сукупного впливу значно більшими ніж індекс змін зайнятості в них, але відхилення не має надто великого значення.

Отже, фактори соціально-економічного розвитку мають великий вплив на трансформацію зайнятості населення, а його наслідки вирізняються інтенсивністю, наслідками та можливістю регулювання.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

1. Досліджуючи теоретичні основи управління зайнятістю населення було встановлено, що для досягнення максимального ефекту у сфері регіонального управління зайнятістю населення, слід уникати суперечностей з регулятивними процесами двох інших рівнів — державного рівня та рівня підприємства з врахуванням ринкового впливу на них.

2. Більшість областей України, як і Житомирська область, яку обрано у якості об'єкту дослідження, мають низку однакових проблем: непослідовний та половеинчастий процес формування ринку праці, через що він не виконує регулятивного впливу; проблеми ринкових інститутів через непослідовну політику влади призводять до становлення неформального ринку праці та зростання прихованого безробіття; ринок праці має розбалансовану структуру щодо попиту та пропозиції на робочу силу; в період інтенсивних структурних зрушень державні центри зайнятості не у повній мірі регулюють вивільнення робочої сили, а це у свою чергу вимагає ґрунтовного аналізу та розробки системи заходів для подолання кризи на ринку праці регіонів.

3. Дослідження спеціалізації Житомирської області свідчать про те, що спостерігається нерівномірність у територіальному розвитку продуктивних сил області: найбільш розвиненою є центральна її частина, де зосереджено більшість промислових та сільськогосподарських підприємств. Нами встановлено, що дестабілізація фінансового та соціально-економічного станів призупинили розвиток економічних баз районів області та погіршили соціальне становище населення, яке проживає на їх територіях.

4. Соціально-економічний стан в області впливає не тільки на демографічну ситуацію, а й на сферу управ-

ліття зайнятстю населення: відсутність належної оплати праці, що є основою низького рівня якості життя населення, негативно впливають на демографічну ситуацію та на процеси у сфері управління зайнятстю; постійно зростаючий високий ступінь старіння робочої сили перешкоджає нормалізації відтворення трудового потенціалу; міграційні процеси населення (як правило, працездатного віку) не відображають глибини та значимості цього явища для формування стратегій у сфері управління трудовими ресурсами; статевовікова структура населення впливає на соціально-економічний розвиток області та на зростання обсягів виробництва в ній; збільшення питомої ваги пенсіонерів і зменшення молодих вікових груп в його структурі не сприяє розвитку нових виробництв та запровадженню прогресивних технологій.

6. Аналіз індикаторів демографічного та соціально-економічного розвитку області дозволяє отримати інформацію для формування стратегічних заходів комплексної програми розвитку людського капіталу регіону.

7. На процес управління зайнятстю населення впливає безліч чинників та факторів, які варто розглядати комплексно. Крім того, цей процес має тісний зв'язок з різними напрямками соціально-економічного стратегічного розвитку області, а саме:

- розвитком трудового потенціалу;
- подоланням бідності;
- інноваційно-інвестиційним розвитком сфер економіки;
- розвитком підприємництва;
- забезпеченням балансу на ринку праці щодо попиту та пропозиції;
- зростанням ефективності роботи державних центрів зайнятості;
- підвищенням ефективності роботи місцевого самоврядування та органів виконавчої влади і т.п.

8. Реалізація нових інноваційно-інвестиційних проектів дозволить стабілізувати ситуацію щодо зайнятості населення в області, а також сприятиме підвищенню ефективності використання робочої сили. Пріоритетними є такі заходи:

- а) інвестиційного напрямку:
 - через законодавче врегулювання державної політики та реалізації програм розвитку підтримки підприємства (малого та середнього);
 - через удосконалення галузевої структури капітальних вкладень;
 - через збільшення питомої ваги інвестиційних надходжень в агропромисловий комплекс, перспективні сфери промисловості, об'єкти соціального призначення;
 - через створення позитивного іміджу та привабливості області для іноземних і вітчизняних інвесторів;
 - через запровадження різних систем інвестиційної підтримки сільськогосподарських підприємств, фермерських та особистих селянських господарств;

Таблиця 3. Індекси середньорічних змін основних факторів впливу на рівень зайнятості за видами економічної діяльності в Житомирській області

	Індекси змін									
	$J_{1\text{сер}}$	$J_{2\text{сер}}$	$J_{3\text{сер}}$	$J_{4\text{сер}}$	$J_{5\text{сер}}$	$J_{6\text{сер}}$	$J_{\text{сукуп.}}$	$J_{i,\text{сукуп.}}$	$J_{\text{зайн.}}$	
Усього	1,275	0,913	1,035	1,027	1,216	1,072	1,613	1,083	1,029	
Сільське та лісове господарство, мисливство	1,245	1,005	1,027	1,035	1,267	1,166	1,965	1,119	1,023	
Промисловість	1,269	1,007	0,995	0,985	1,288	1,045	1,686	1,091	1,066	
Будівництво	1,243	1,093	1,110	1,083	0,977	1,042	1,663	1,089	1,16	
Оптова й роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	1,283	0,995	0,979	0,977	1,342	1,209	1,981	1,121	1,121	
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	1,260	0,972	1,079	1,071	1,139	0,972	1,567	1,078	1,082	
Тимчасове розміщення й організація харчування	1,346	0,956	0,967	0,991	0,806	0,972	0,966	0,994	1,016	
Інформація та телекомунікація	1,253	0,929	1,064	1,049	1,156	1,035	1,554	1,076	1,026	
Фінансова та страхова діяльність	1,226	0,933	1,043	1,085	0,838	0,905	0,982	0,997	0,887	
Операції з нерухомістю	1,264	1,013	1,069	1,061	1,275	0,996	1,844	1,107	1,200	
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,286	0,874	1,028	1,032	1,785	1,001	2,130	1,134	0,976	
Діяльність у сфері адміністративного та допом. обслуговування	1,270	0,952	1,001	1,004	1,721	1,033	2,160	1,137	1,015	
Державне управління й оборона; обов'язкове страхування	1,334	0,967	1,021	1,007	1,336	-	1,772	1,121	0,856	
Освіта	1,290	0,973	0,975	0,994	1,793	1,064	2,321	1,151	0,910	
Охорона здоров'я та надання соціал. допомоги	1,255	0,955	1,059	0,983	1,469	1,057	1,937	1,117	0,909	
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1,240	0,947	0,977	0,972	1,198	0,736	0,983	0,997	0,921	
Надання інших видів послуг	1,400	0,979	1,098	1,041	1,203	1,021	1,924	1,115	1,118	

Примітка: індекси середньорічних змін показника: $J_{1\text{сер}}$ — середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників; $J_{2\text{сер}}$ — середньооблікової кількості штатних працівників; $J_{3\text{сер}}$ — фізичного обсягу випуску в основних цінах; $J_{4\text{сер}}$ — валової доданої вартості; $J_{5\text{сер}}$ — капітальних інвестицій; $J_{6\text{сер}}$ — рентабельності операційної діяльності; $J_{\text{сукуп.}}$ — сукупний індекс впливу на занятість за видами економічної діяльності основних факторів соціально-економічного розвитку; $J_{i,\text{сукуп.}}$ — сукупний середньорічний індекс впливу факторів соціально-економічного розвитку на занятість за видами економічної діяльності; $J_{\text{зайн.}}$ — індекс середньорічний змін рівня зайнятості.

Джерело: розраховано авторами.

— через створення інформаційно-консультаційних організацій, які б сприяли залученню інвестицій у сільську місцевість;

— через просування важливих проектів територіального значення за умов підтримки на найвищому державному рівні, які б потребували значних обсягів залучення інвестицій та сприяли створенню в області сучасної й ефективної виробничої, транспортної та ринкової інфраструктур, значної кількості нових робочих місць;

б) інноваційного напрямку:

- через прискорення розвитку сфер економіки, що мають усі умови для отримання конкурентних переваг, тобто, ті сфери економіки, які використовують місцеві сировинні ресурси та продукція яких у стратегічному виробництві займає вагомую частку;

— через розвиток сфер економіки області, які забезпечують швидкий оборот капіталу;

— через забезпечення більшого зростання у тих сферах економіки, для яких високий рівень технологій є найбільш характерним, а це у свою чергу забезпечать базу відтворення для всієї економіки області на технічному рівні.

Отже, практика управління процесами, які відбуваються у сфері зайнятості населення на рівні регіону,

має ґрунтуватися на чіткому розмежуванні форм і методів довгострокового і короткострокового впливу, які потребують постійного дослідження та обґрунтування.

Література:

1. Антонюк В.В. Проблеми зайнятості населення в Україні. Харків, 2002. 289 с.
2. Економіка України: потенціал, реформи, перспективи: у 5 т. Т. 4. К.: Знання прес, 2003. 545 с.
3. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике / В.Г. Золотогоров. Мн.: Полымя, 1997. 525 с.
4. Коваль С.П. Державне регулювання зайнятості населення на ринку праці України: інвестиційно-регіональні аспекти. Проблеми науки. 2013. № 10. С. 15—21.
5. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан, відносини, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М. Колот. К.: КНЕУ. 2010. 251 с.
6. Лозовский А.Ш. Современный экономический словарь / А.Ш. Лозовский, С.Б. Стародубцева. М.: Инфра-М., 1997. 486 с.
7. Маршавін Ю.М. Ринок праці України і державна служба зайнятості в умовах динамічних змін: матеріали досліджень / Ю.М. Маршавін. К.: Альтерпрес. 2011. 484 с.
8. Мельниченко О.А. Зайнятість населення: сутність, форми, механізми державного регулювання. URL: <http://repositsc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/3023/1/14.PDF> (Дата звернення: 28.11.2021).
9. Мочерний С.В. Основи економічних знань: запитання і відповіді / С.В. Мочерний. К., 1996. 210 с.
10. Онікієнко В.В. Продуктивна зайнятість: зміст, актуальні проблеми, шляхи досягнення / В.В. Онікієнко, Н.І. Коваленко. К.: НАН України; Рада з вивчення продуктивних сил України, 1999. 362 с.
11. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / за ред. Г.Н. Климка, В.П. Несторенка: 2-е вид., перероб. і доп. К.: Вища шк., 1997. 743 с.
12. Павлюк Т.І. Зайнятість як економічна категорія: її роль у функціонуванні ринкової економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомилинського. Вип. 14. 2016. С. 26—31.
13. Петюх В. Ринок праці та зайнятість / В. Петюх. К.: МАУП, 1997. 128 с.
14. Про зайнятість: Закон України, 2013, № 24 / станом на 14.08.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text> (дата звернення: 25.11.2021).
15. Ринок праці та зайнятість населення. Науково-практичний журнал. № 4 (57). 2018 с. 88. URL: <https://ipk.edu.ua/wp-content/uploads/2020/04/4.pdf> (Дата звернення: 25.11.2021).
16. Розміри мінімальної заробітної плати. URL: <https://services.dtki.ua/catalogues/indexes/2> (Дата звернення: 27.11.2021).
17. Руженський М. М. Модернізація зайнятості населення: зміст та пріоритети. Економіка та держава. № 5. 2021. С. 4—7. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4926&i=0> (Дата звернення: 25.11.2021).
18. Соціальна та регіональна політика в умовах переходу до ринкової економіки / За ред. В.Ф. Бесєдіна, І.К. Бондар, В.І. Пили, Н.А. Соколенко. К., 1996. 437 с.
19. Статистичний щорічник Житомирської області за 2019 рік / за ред. Г. Пашинської. Головне управління статистики в Житомирській області. Житомир. 2020. 456 с.
20. Трубич С.Ю. Сучасна парадигма української моделі зайнятості населення / С.Ю. Трубич, Є.П. Качан. Тернопіль: Екон. думка, 1999. 35 с.

References:

1. Antoniuk, V.V. (2002), *Problemy zajniateosti naselelnia v Ukraini* [Problems of employment in Ukraine], Kharkiv, Ukraine.

2. Znannia pres (2003), *Ekonomika Ukrainy: potentsial, reformy, perspektyvy* [Economy of Ukraine: potential, reforms, prospects], Znannia pres, Kyiv, Ukraine.

3. Zolotohorov, V.H. (1997), *Entsyklopedycheskyj slovar' po ekonomyke* [Encyclopedic Dictionary of Economics], Polymia, Minsk, Belarus.

4. Koval', S.P. (2013), "State regulation of employment in the labor market of Ukraine: investment and regional aspects", *Problemy nauky*, vol. 10, pp. 15—21.

5. Kolot, A.M. (2010), *Sotsial'no-trudova sfera: stan, vidnosyny, novi vyklyky, tendentsii rozvytku* [Social and labor sphere: state, relations, new challenges, development trends], KNEU, Kyiv, Ukraine.

6. Lozovskij, L.Sh. (1997), *Sovremennyj ekonomycheskyj slovar* [Modern economic vocabulary], Ynfra-M, Moscow, Russia.

7. Marshavin, Yu.M. (2011), *Rynok pratsi Ukrainy i derzhavna sluzhba zajniateosti v umovakh dynamichnykh zmin: materialy doslidzhen'* [The labor market of Ukraine and the state employment service in a dynamic change: research materials], Al'terpres, Kyiv, Ukraine.

8. Mel'nychenko, O.A. (2016), "Employment: essence, forms, mechanisms of state regulation", available at: <http://repositsc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/3023/1/14.PDF> (Accessed 28 Nov 2021).

9. Mochernyj, S.V. (1996), *Osnovy ekonomichnykh znan': zapytannia i vidpovidi* [Fundamentals of economic knowledge: questions and answers], Kyiv, Ukraine.

10. Onikiienko, V.V. and Kovalenko, N.I. (1999), *Produktivna zajniateost': zmist, aktual'ni problemy, shliakhy dosiahnennia* [Productive employment: content, current issues, ways to achieve], NAN Ukrainy; Rada z vyvchennia produktivnykh syl Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

11. Klymko, H.N. and Nestorenko, V.P. (1997), *Osnovy ekonomichnoi teorii: politekonomichnyj aspekt* [Fundamentals of economic theory: the political-economic aspect], Vyscha shk., Kyiv, Ukraine.

12. Pavliuk, T.I. (2016), "Employment as an economic category: its role in the functioning of a market economy", *Mykolaivs'kyj natsional'nyj universytet imeni V.O. Sukhomlyns'koho*, vol. 14, pp. 26—31.

13. Petiukh, V. (1997), *Rynok pratsi ta zajniateost'* [Labor market and employment], MAUP, Kyiv, Ukraine.

14. Verkhovna Rada of Ukraine (2013), *The Law of Ukraine "On Employment of Population"*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text> (Accessed 25 Nov 2021).

15. Institute of Personnel Training of the State Employment Service of Ukraine (2018), *Rynok pratsi ta zajniateost' naselelnia. Naukovo-praktychnyj zhurnal*, vol. 4 (57), available at: <https://ipk.edu.ua/wp-content/uploads/2020/04/4.pdf> (Accessed 25 Nov 2021).

16. Debit-Credit (2020), "The size of the minimum wage", available at: <https://services.dtki.ua/catalogues/indexes/2> (Accessed 27 Nov 2021).

17. Ruzhenskyi, M. and Ruzhenskyi, M. (2021), "Modernization of employment: content and priorities", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 5, pp. 4—7.

18. Besiedin, V.F. Bondar, I.K. Pyla, V.I. and Sokolenko, N.A. (1996), *Sotsial'na ta rehional'na polityka v umovakh perekhodu do rynkovoї ekonomiky* [Social and regional policy in the transition to a market economy], Kyiv, Ukraine.

19. Pashyn's'ka, H. (2020), *Statystychnyj schorichnyk Zhytomyr's'koi oblasti za 2019 rik* [Statistical Yearbook of Zhytomyr region for 2019], Holovne upravlinnia statystyky v Zhytomyr's'kij oblasti. Zhytomyr, Ukraine.

20. Trubych, S.Yu. and Kachan, Ye.P. (1999), *Suchasna paradyhma ukrains'koi modeli zajniateosti naselelnia* [Modern paradigm of the Ukrainian model of employment], Ekon. dumka, Ternopil', Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2021 р.

Я. К. Желобуцький,
аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-0277-6609

В. Д. Лагутін,
д. е. н., професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0001-6626-4381

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.112

СТАН ЦІННІСНИХ ПРІОРИТЕТІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Y. Zhelobytskyu,
Postgraduate student of the Department of Economic Theory and Competition Policy,
Kyiv National University of Trade and Economics
V. Lagutin,
Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Economic Theory
and Competition Policy, Kyiv National University of Trade and Economics

VALUE PRIORITIES STATE IN THE UKRAINE ECONOMY

У статті досліджено стан ціннісних пріоритетів в економіці України та сформовано кілька важливих висновків щодо трансформацій у 1996—2020 роках. По-перше, виявлено, що свобода та моральні цінності є найвищими цінностями для українців, а найвищий рівень довіри з найменшим відхиленням з усіх досліджуваних організацій — до церкви. Також не спостерігалось радикальних змін у трансформаціях цінностей та виділено три групи цінностей за пріоритетом: 1) робота; 2) сім'я, друзі, політика, релігія; 3) дозвілля. При цьому ВВП на душу населення України характеризувався повільним ростом (щорічний середній темп росту ВВП на душу населення 1% у 2006—2011 та -0,04% у 2011—2020 роках), але зросла задоволеність життям та фінансовим станом з низького до середнього рівня. Таким чином, не спостерігалися суттєві трансформації як у системі цінностей, так і добробуті, рівні якості життя суспільства. Водночас виявлено світоглядну готовність українців до демократизації та євроінтеграції, що неодмінно сприятиме трансформації ціннісних пріоритетів та економічному росту. Ця позиція відображена у позитивному сприйнятті різниці прибутків залежно від зусиль людини, сприйнятті приватної власності, конкуренції, власних зусиль у роботі як фактору успішності. Громадяни України також вірять у можливість росту добробуту у всіх. При цьому виявлено, що половина опитуваних стверджує про потребу у збільшенні відповідальності уряду за забезпечення громадян та відзначає важливість соціального капіталу у досягненні успіху. По-четверте, за досліджуваний період рівень довіри та впевненості практично не змінився до різних організацій та установ, який можна охарактеризувати як низький, виявлено схильність до відповіді "зовсім не довіряю". По-п'яте, опитувані вважають найбільш важливими ознаками демократії ріст економіки, захист громадянських прав людей від утисків з боку держави, вибір політичних лідерів на вільних виборах, рівність прав чоловіків та жінок, державну допомогу по безробіттю.

Abstract. Value priorities are an important component of economic activity of economic entities in the period of transformation and European integration. The article discusses characteristics of the value priorities state in the Ukraine economy including values and economic growth and transformation of values. The article examines the state of value priorities in the economy of Ukraine and draws several important conclusions about the transformations in 1996—2020. First, it was found that freedom and moral values are the highest values for Ukrainians, and the highest level of trust with the least deviation from all the organizations surveyed — to the church. Also, there were no radical changes observed in the transformation of values was identified and three groups of values were identified by priority: 1) work; 2) family, friends, politics, religion; 3) leisure. At the same time, Ukraine's GDP per capita was characterized by slow growth (annual average GDP growth rate of 1% in 2006—2011 and -0.04% in 2011—2020), but life and financial satisfaction increased from low to intermediate

level. Thus, there were no significant transformations observed in both the system of values and welfare, the quality of life of the society. At the same time, the worldview readiness of Ukrainians for democratization and European integration has been revealed, which will certainly contribute to the transformation of value priorities and economic growth. This position is reflected in the positive perception of the difference in income depending on human efforts, the perception of private property, competition, their own efforts at work as a factor of success. Citizens of Ukraine also believe in the possibility of increasing the well-being of/for all. At the same time, it was found that half of the respondents stated the need to increase the government's responsibility for providing citizens and noted the importance of social capital in achieving success. Fourth, during the study period, the level of trust and confidence has not changed to various organizations and institutions, which can be described as low, there is a tendency to answer "I do not trust at all". Fifth, respondents consider economic growth, protection of civil rights from oppression by the state, the election of political leaders in free elections, and equal rights for men and women, state unemployment benefits to be the most important features of democracy.

Ключові слова: цінності, ціннісні пріоритети, цінності та економічний ріст, цінності в економіці, трансформація цінностей.

Key words: values, value priorities, values and economic growth, values in the economy, transformation of values.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ціннісні пріоритети виступають важливою складовою економічної діяльності суб'єктів господарювання у період трансформації та євроінтеграції. Цінності, як соціально схвалені уявлення та сприйняття справедливості, рівності, свободи, патріотизму та інших категорій, вивчається в контексті теорії інституціоналізму. Інституційний підхід передбачає розгляд цінностей як сукупності формальних та неформальних норм, правил поведінки в соціально-економічній системі, що формують інститут. Економічна теорія цінностей в Україні потребує розвитку на основі дослідження зв'язку ціннісних пріоритетів, соціальних, правових, політичних, етичних та інших проблем та економічного розвитку, добробуту населення. Актуальним є виявлення особливостей економічної культури, соціальної та трудової етики, економічної свободи, відповідальності, солідарності, рівності як ключових ціннісних пріоритетів в економіці України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Ціннісні пріоритети та економічна теорія цінностей, її методологічні засади сформовано у працях: 1) зарубіжних соціологів М. Вебера (модель протестантської етики) [11] та Дж. Роттера [10], Г. Мірелс і Дж. Гарретт [9], Д. Клейбер та Р. Крендалл [7], А. Макдональд [8]; С. Свистунова [3; 4] та П. Шихирева [6]; 2) економістів та поведінкових економістів А. Сміт (концепція "невидимої руки" ринку та теорія моральних почуттів), Д. Канеман та А. Тверські (теорія обмеженої раціональності, яка пояснює вибір людини з врахуванням власних інтересів); 3) вітчизняних економістів С.В. Майстренко та О.А. Романенко (релігійна свідомість, етичні цінності та розвиток економічних відносин), В.В. Козюк (цінності з позиції лібералізму, егалітаризму, індивідуалізму, колективізму), Є.В. Савельєв (цінності України в умовах євроінтеграції: демократія, толерантність, права людини, політична, економічна, особиста свобода), О.М. Сохацька (інвестиції, релігія, соціальні стандарти), О.В. Длугопольський (цінності протестантської етики та їх роль у підприємстві: ощадливість, працелюбність, пунктуальність, раціоналізм, прагматизм), О.П. Шимантей (освіта як фактор розвитку технологій, інновацій), Т.Л. Желюк, Р.М. Березюк (цінності як основа національної ідентичності), Н.Я. Кравчук (важливість тріади "цінності — інститути — політика") [1], К.В. Лопух (неоконсерватизм як основа моралі, традицій, релігії, сильної держави, влади, ієрархії та нерівності в суспільному розвитку; ліберальні цінності: індивідуалізм, економічна свобода, саморегулювання ринкового механізму, економічна вигода та егоїзм; нео-лібералізм) [2]. Попри суттєві теоретико-практичні на-

працювання в економічній теорії цінностей відсутні ґрунтовні дослідження стану ціннісних пріоритетів в економіці України. Дослідження обмежуються поясненням цінностей в українському суспільстві через періодичні опитування.

МЕТА І ЗАВДАННЯ СТАТТІ

Мета статті полягає в характеристиці стану ціннісних пріоритетів у економіці України.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

1. Провести аналіз трансформації ціннісних пріоритетів України.
2. Виявити зв'язок цінностей та економічного розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

В Україні активно відбуваються процеси євроінтеграції, децентралізації, демократизації, розвитку малого та середнього підприємництва, що неодмінно сприятиме трансформації ціннісних пріоритетів та економічному росту. Сировинна модель економіки, яка залежна від кон'юнктури світових ринків (простежується на рисунку 1 як різкий спад у період світової кризи 2008—2009 років, економічного спаду 2014—2015 років), поступово переходить до індустріального ладу, чому сприятимуть лібералізація та демократизація. В результаті формуватимуться нові інститути, а отже, правила та норми поведінки економічних агентів, розвиватиметься трудова етика, економічна культура, будуть впроваджені інноваційні методи ведення господарської діяльності.

У таблиці 1 наведено пріоритетність цінностей в Україні у 1996, 2006, 2011 та 2020 роках, що вказує на те, що не спостерігалися радикальні зміни в трансформаційних оцінках. Відтак за період 1996—2020 років робота залишилася найбільш важливою для українців, на другому місці — сім'я (середнє 1,77), на третьому — політика (середнє 1,94), на четвертому — друзі (середнє 1,94), на п'ятому — релігія (середнє 2,34), на шостому — дозволя (середнє 2,9). Варто відмітити не суттєве скорочення важливості друзів та релігії та водночас зростання пріоритетності політики. Загалом можна простежити три групи цінностей за пріоритетом: 1) робота; 2) сім'я, друзі, політика, релігія; 3) дозволя. За десять років (1996—2006) ВВП на душу населення зріс на 4936,67 дол. або 56% (середній темп росту 6%). За період 2006—2011 років ВВП на душу населення зріс на 614,16 дол. або на 7% загалом (середній темп росту становив лише 1% через значний спад економіки у 2009 році на 14%). За період 2011—2020 років ВВП на душу населення скоротив-

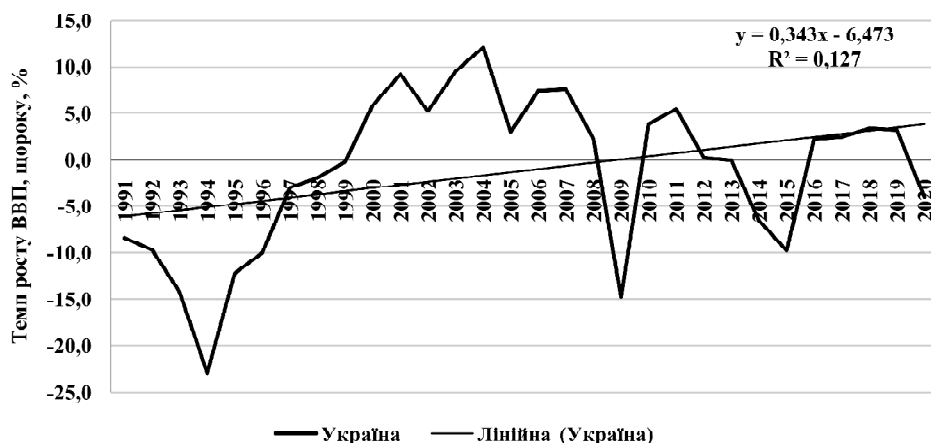


Рис. 1. Динаміка темпів росту ВВП України у 1991–2020 роках, %

Джерело: [12].

Таблиця 1. Пріоритетність цінностей на основі оцінки громадянами важливості роботи, сім'ї, друзів, дозвілля, політики, релігії в Україні у 1996, 2006, 2011 та 2020 роках

	1996	2006	2011	2020	Середнє значення, +/-	Відхилення (2020-1996), +/-
Кількість респондентів, осіб	2811	1000	1500	1289	1650,00	-
Важливість у житті (дуже важливо – 1, швидше важливо – 2, не дуже важливо – 3, зовсім не важливо – 4)						
Робота	1,16	1,14	1,10	1,15	1,14	-0,01
Сім'я	1,78	1,80	1,72	1,78	1,77	0,00
Друзі	2,07	1,96	1,87	1,85	1,94	-0,22
Дозвілля	2,92	2,76	2,94	2,97	2,90	0,05
Політика	1,69	1,90	1,78	1,87	1,81	0,18
Релігія	2,45	2,40	2,26	2,25	2,34	-0,21
ВВП на душу нас. за ПКС, дол. (ціни 2017 року)	6915,98	11852,65	12466,81	12377,02	10903,11	5461,04
Щорічний темп росту ВВП, %	-10,00	7,44	5,47	-4,02	-0,28	5,98

Джерело: [12–16].

ся на 89,79 дол. або -0,04%, тобто практично не змінився рівень добробуту в Україні. Таким чином, в Україні не спостерігається суттєвих трансформацій цінностей

а фінансовим становищем родини (де абсолютно не задоволений — 1, 10 — повністю задоволений) — 3,0 бала; у 2006 році — на рівні 5,67 та 4,6 відповідно; у 2011 році — на рівні 5,9 та 4,54 відповідно; у 2020 році — на рівні 6,08 та 4,96 відповідно. Таким чином, задоволеність життям та фінансовим станом зростає з низького до середнього рівня.

Таблиця 2. Результати оцінок зацікавленості у політиці, відношення щодо окремих положень про рівність, власність, відповідальність уряду, конкуренцію, роботу, нагромадження багатства в Україні у 1996, 2006, 2011 та 2020 роках

	1996	2006	2011	2020	Середнє значення, +/-	Відхилення (2020-1996), +/-
Зацікавленість у політиці (1 - дуже, 2 - швидше цікавить, 3 - не дуже, 4 - зовсім не цікавить)	2,72	2,50	2,80	2,84	2,72	0,11
Оцінка тверджень: 1 – повністю згоден з думкою, 10 – повністю не згоден та вважаю протилежне						
Рівність доходів (1 - скоротити рівність прибутків, 10 - збільшити різницю прибутків)	6,67	6,94	3,51	6,16	5,82	-0,51
Приватна чи державна власність (1 - збільшити долю приватної власності, 10 - збільшити долю державної власності)	5,86	6,78	6,66	6,17	6,37	0,31
Відповідальність уряду (1 - збільшити, 10 - власна відповідальність людей)	3,45	3,96	3,01	4,44	3,72	0,99
Ставлення до конкуренції (1 - конкуренція спонукає людей до праці, 10 - конкуренція шкідлива)	3,78	4,58	4,44	4,14	4,24	0,36
Робота винагороджується (1 - так, 10 - успіх забезпечують зв'язки, а не праця)	5,15	4,92	4,71	5,07	4,96	-0,08
Нагромадження багатства (1 - люди збагачуються за рахунок інших, 10 - рівень добробуту може зрости в усіх)	7,12	6,32	5,45	-	6,30	-

Джерело: [13–16].

та водночас не простежується зростання добробуту та економічний ріст.

У 1996 році рівень свободи вибору та контролю за власним життям громадяни України оцінили у 5,16 бала (оцінка 1—10); у 2006 році у 6,02; у 2011 році — у 6,56 бала; у 2020 році — у 6,23 бала. Таким чином, громадяни України все більшою мірою відчують свободу вибору та самоконтроль власного життя.

За даними третьої хвилі загальнонаціонального соціологічного опитування Фонду "демократичні ініціативи" ім. І. Кучеріва та Центру про права людини за підтримки Програми розвитку ООН в Україні "Що українці знають та думають про права людини: оцінка змін (2016—2020)" [5] виявлено, що свобода є найвищою цінністю для українців: у 2020 році 84% ствердили її важливою, у 2018 році — 86%, у 2016 році — 80%. Серед інших важливих цінностей наступні (в порядку вагомості): справедливість (73% опитуваних відмітили її цінністю), безпека (64%), гідність (60%) та відповідальність (57%), вільний розвиток особистості (53%), дотримання законів (48%), порядок (48%), матеріальне забезпечення (47%), мораль (43%), патріотизм (38%), толерантність (31%).

Задоволеність власним життям (1—10) респонденти України оцінили у 1996 році на рівні 3,95 бала, у 2006 році — на рівні 5,67 та 4,6 відповідно; у 2011 році — на рівні 5,9 та 4,54 відповідно; у 2020 році — на рівні 6,08 та 4,96 відповідно. Таким чином, задоволеність життям та фінансовим станом зростає з низького до середнього рівня.

У таблиці 2 наведено результати оцінок зацікавленості у політиці, відношення щодо окремих положень про рівність, власність, відповідальність уряду, конкуренцію, роботу, нагромадження багатства в Україні у 1996, 2006, 2011 та 2020 роках. В Україні не суттєво скоротився рівень участі громадян у політиці: в середньому оцінка становить 2,72 (відповідь "не дуже"). Респонденти вважають, що треба збільшити різницю прибутків для мотивації докладання більше зусиль у праці (середнє 5,82), збільшити частку приватної власності (середнє 6,37 з ростом 0,31), збільшити відповідальність уряду за забезпечення громадян (середнє 3,72 з ростом 0,99). Громадяни вважають, що конкуренція стимулює до праці та розвитку, нових ідей (середнє 4,24 з ростом 0,36). Респонденти в середньому

вважають, що і робота винагороджується, і важливими є зв'язки для успішності та соціальний капітал (середнє 4,96 зі скороченням 0,08). Опитувані в середньому стверджують про можливість росту добробуту в усіх (середнє 6,3).

У таблиці 3 наведено оцінку впевненості та довіри до організацій в Україні у 1996, 2006, 2011 та 2020 роках. За досліджуваний період рівень довіри та впевненості практично не змінився до різних організацій та установ, а середнє значення впевненості в усіх інститутах — 2,67 (нижчий рівень, схильність до відповіді "зовсім не довіряю").

Найбільший рівень впевненості громадян у церкві (2,10), збройних силах (2,28), благодійних або гуманітарних організаціях (2,50), Організації Об'єднаних Націй (2,51), рухах захисту навколишнього середовища (2,52), русі жінок (2,53), Європейському Союзу (2,54). Найменший рівень впевненості до політичних партій (3,17), парламенту (3,07), уряду (2,97), системи правосуддя / судів (2,93), поліції (2,86), профспілок (2,83), державних служб (2,72).

У таблиці 4 наведено оцінку політичної системи в Україні у 1996, 2006, 2011 та 2020 роках. В Україні практично відсутні зміни у сприйнятті політичної системи. Наявність сильного лідера, не залежного від виборів та парламенту, громадяни сприймають як хорошу систему управління для країни (середнє 2,21). Прийняття рішень експертами, а не урядом, вважають "швидше поганим" управлінським рішенням (2,43).

"Швидше поганим" громадяни вважають правлячий військовий режим для України (середнє 3,26). Демократичну політичну систему в Україні все більше сприймають як ефективну систему управління країною. Вище вказані сприйняття та оцінки вказують на наявність світоглядних передумов до євроінтеграції та демократизації в Україні.

У таблиці 5 наведено результати оцінки громадянами характеристик демократії в Україні у 1996, 2006, 2011 та 2020 роках. Громадяни вважають, що мало важливо для демократії, коли релігійні лідери тлумачать закони та їх думка — вирішальна — середнє 4,30 та коли, армія бере владу, якщо уряд некомпетентний — середнє 4,50. Середній рівень важливості для демократії громадяни відмітили для таких тверджень: люди можуть змінити закони на референдумах (6,66), уряд бере податки з багатих для підтримки бідних (7,42), злочинці суворо караються (7,83).

Найбільш важливими ознаками демократії опитувані визначили надання державної допомоги безробітним (8,18), процвітання економіки (8,23), захист громадянських прав людей від утисків з боку держави (8,26), вибір політичних лідерів на вільних виборах (8,45), рівність прав чоловіків та жінок (8,53).

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження демонструє кілька важливих висновків щодо стану ціннісних пріоритетів в економіці України. По-перше, виявлено, що свобода та моральні цінності є найвищими цінностями для українців, а найвищий рівень довіри з найменшим відхиленням з усіх досліджуваних організацій — до церкви. Також не спостерігалось радикальних змін у трансформаціях оці-

Таблиця 3. Оцінка впевненості та довіри до організацій в Україні у 1996, 2006, 2011 та 2020 роках

	1996	2006	2011	2020	Середнє значення, +/-	Відхилення (2020-1996), +/-
Рівень довіри до організацій (повністю довіряю - 1, довіряю в певній мірі - 2, не дуже довіряю - 3, зовсім не довіряю - 4) (впевненість)						
Церкви	2,15	2,13	2,00	2,11	2,10	-0,04
Збройні сили	2,21	2,44	2,39	2,10	2,28	-0,11
Система правосуддя / Суди	2,66	2,88	3,05	3,15	2,93	0,49
Преса	2,67	2,59	2,55	2,92	2,68	0,26
Телебачення	2,59	2,52	2,49	2,90	2,62	0,31
Профспілки	2,80	2,74	2,77	3,02	2,83	0,23
Поліція	2,83	2,87	2,94	2,81	2,86	-0,02
Уряд	2,71	2,96	3,07	3,16	2,97	0,45
Політичні партії	3,15	3,17	3,12	3,23	3,17	0,07
Парламент	2,82	3,11	3,13	3,24	3,07	0,42
Державні служби	2,68	2,66	2,69	2,84	2,72	0,16
Основні компанії	2,47	2,57	2,73	2,72	2,62	0,25
Рух захисту навколишнього середов.	2,30	2,57	2,50	2,70	2,52	0,41
Рух жінок	2,36	2,60	2,51	2,63	2,53	0,26
Європейський Союз	2,36	2,65	-	2,59	2,54	0,23
Організація Об'єднаних Націй	2,26	2,71	2,59	2,47	2,51	0,21
Благодійні або гуманітарні організації	-	2,53	2,47	2,49	2,50	-

Джерело: [13—16].

Таблиця 4. Оцінка політичної системи в Україні у 1996, 2006, 2011 та 2020 роках

	1996	2006	2011	2020	Середнє значення, +/-	Відхилення (2020-1996), +/-
Оцінка політ. систем (1 - дуже хороша, 2 - швидше хороша, 3 - швидше погана, 4 - дуже погана)						
Сильний лідер, не залежний від парламенту і виборів	2,36	2,21	2,08	2,20	2,21	-0,16
Не уряд, а експерти приймають рішення, які вважають кращими для країни	2,37	2,43	2,30	2,61	2,43	0,24
Правлять військові або військовий режим	3,34	3,18	3,31	3,20	3,26	-0,14
Демократична політична система	2,06	1,87	1,85	1,90	1,92	-0,16

Джерело: [13—16].

нок цінностей за період 1996—2020 років та виділено три групи цінностей за пріоритетом: 1) робота; 2) сім'я, друзі, політика, релігія; 3) дозвілля. Рівень політичної зацікавленості та участі у політиці громадян України низький. При цьому, суттєвий економічний ріст та добробут відбувся у

Таблиця 5. Оцінка громадянами характеристик демократії в Україні у 1996, 2006, 2011 та 2020 роках

	2006	2011	2020	Середнє значення, +/-	Відхилення (2020-1996), +/-
Оцінка характеристик демократії (1 - абсолютно не важливо, 10 - дуже важливо)					
Уряд бере податки з багатих для підтримки бідних	7,06	7,57	7,62	7,42	0,56
Релігійні лідери тлумачать закони і їх думка – вирішальна	4,48	3,93	4,48	4,30	0,00
Люди вибирають політичних лідерів на вільних виборах	8,39	8,43	8,52	8,45	0,12
Безробітні отримують державну допомогу	7,99	8,33	8,23	8,18	0,24
Армія бере владу, якщо уряд некомпетентний	3,92	4,53	5,05	4,50	1,13
Громадянські права захищають людей від утисків з боку держави	8,10	8,30	8,36	8,26	0,27
Економіка процвітає	8,23	-	-	8,23	-
Злочинці суворо караються	7,83	-	-	7,83	-
Люди можуть змінити закони на референдумах	8,24	5,47	6,25	6,66	-1,99
Жінки мають такі ж права, як чоловіки	8,40	8,44	8,76	8,53	0,36

Джерело: [13—16].

період 1996—2006 років (на 4936,67 дол. або 56% (середній темп росту 6%), але зросла задоволеність життям та фінансовим станом з низького до середнього рівня. За період 2006—2020 років ВВП України характеризувався повільним ростом (щорічний середній темп росту ВВП на душу населення 1% у 2006—2011 та -0,04% у 2011—2020 роках). Таким чином, не спостерігалися суттєві трансформації як у системі цінностей, так і добробуту населення. По-друге, свобода, справедливість, безпека, гідність та відповідальність є найвищими цінностями для українців. По-третє, виявлено світоглядну готовність українців до демократизації та євроінтеграції, що неодмінно сприятиме трансформації ціннісних пріоритетів та економічному росту. Ця позиція відображена у позитивному сприйнятті різниці прибутків залежно від зусиль людини, сприйнятті приватної власності, конкуренції, власних зусиль у роботі як фактору успішності. Громадяни України також вірять у можливість росту добробуту в усіх. При цьому виявлено, що половина опитуваних стверджує про потребу у збільшенні відповідальності уряду за забезпечення громадян та відзначає важливість соціального капіталу у досягненні успіху. По-четверте, за досліджуваний період рівень довіри та впевненості практично не змінився до різних організацій та установ, який можна охарактеризувати як низький, виявлено схильність до відповіді "зовсім не довіряю". По-п'яте, опитувані вважають найбільш важливими ознаками демократії державну допомогу по безробіттю, ріст економіки, захист громадянських прав людей від утисків з боку держави, вибір політичних лідерів на вільних виборах та рівність прав чоловіків та жінок.

Література:

1. Козюк В., Шиманська О. Економічна теорія цінностей та інституціональна фрагментація глобальної економіки. Світ фінансів. 2014. Вип. 2. С. 138—142.
2. Лопух К.В. Історія економічного неоконсерватизму: відродження старих цінностей у нових умовах. Бізнес-Інформ. 2013. Вип. 3. С. 376—377.
3. Свистунов С. Економікологія релігії в її змістовному наповненні. Українське релігієзнавство. 2009. № Спецвип. 1. С. 126—139.
4. Свистунов С. Трансформація релігійної духовності. Українське релігієзнавство. 2000. № 13. С. 3—13.
5. Українці стали толерантнішими й активніше захищають свої права: результати опитування. Центр прав людини ZMINA. 2020. URL: https://zmina.ua/event/ukrayinczi-staly-bilsh-tolerantnyj-aktyvnishe-zahyshhayut-svoji-prava-rezultaty-opytuvannya/?fbclid=IwAR0eBJPeXiRfCjKwIkoPysC3dYx_gPBEfdNLmzwhRWdvmjqqfs49crHAhog (дата звернення: 17.09.2021).
6. Шихирев П. Н. Возможна ли этика бизнеса? Общественные науки и современность. 1997. №. 6. С. 16—25.
7. Kleiber D.A., Crandall R. Leisure and work ethics and locus of control. Leisure Sciences. 1981. Vol. 4, no. 4. Pp. 477—485. URL: <https://doi.org/10.1080/01490408-109512982> (date of access: 30.11.2021).
8. MacDonald A.P. More on the Protestant Ethic. Journal of Consulting and Clinical Psychology. 1972. Vol. 39, no. 1. Pp. 116—122. URL: <https://doi.org/10.1037/h0033156> (date of access: 30.11.2021).
9. Mirels H.L., Garrett J. B. The Protestant Ethic as a personality variable. Journal of Consulting and Clinical Psychology. 1971. Vol. 36, no. 1. P. 40—44. URL: <https://doi.org/10.1037/h0030477> (date of access: 30.11.2021).
10. Rotter J.B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Washington: American Psychological Association, 1966. 28 p.
11. Kebede A., Weber M., Kalberg S. The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. Teaching Sociology. 2002. Vol. 30, no. 3. Pp. 383. URL: <https://doi.org/10.2307/3211491> (date of access: 30.11.2021).
12. World Bank. GDP growth (annual %). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> (date of access 17.09.2021).

13. WVS Wave 3 (1995-1998). Ukraine 1996. WV3 Data Ukraine Spss v20221107. URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV3.jsp> (date of access 17.09.2021).

14. WVS Wave 5 (2005—2009). Ukraine 2006. WV5 Data Ukraine Spss v20201117. URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV5.jsp> (date of access 17.09.2021).

15. WVS Wave 6 (2010—2014). Ukraine 2011. Research & Branding Group. WV6 Data Ukraine Spss v20201117. URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp> (date of access 17.09.2021).

16. WVS Wave 7 (2017—2020). Ukraine 2020. WVS Wave 7 Ukraine Spss v2.0. URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7.jsp> (date of access 17.09.2021).

References:

1. Koziuk, V. and Shymanska, O. (2014), "Economic theory of values and institutional fragmentation of the global economy", *Svit finansiv*, vol. 2, pp. 138—142.
2. Lopukh, K. V. (2013), "History of economic neoc conservatism: revival of old values in new conditions", *Biznes-Inform*, vol. 3, pp. 376—377.
3. Svystunov, S. (2009), "Economics of religion in its context", *Ukrainian religious studies*, no. 1, pp. 126—139.
4. Svystunov, S. (2000), "Transformation of religious spirituality", *Ukrainian religious studies*, vol. 13, pp. 3—13.
5. ZMINA Human Rights Center (2020), "Ukrainians have become more tolerant and more active in defending their rights: poll results", available at: https://zmina.ua/event/ukrayinczi-staly-bilsh-tolerantnyj-aktyvnishe-zahyshhayut-svoji-prava-rezultaty-opytuvannya/?fbclid=IwAR0eBJPeXiRfCjKwIkoPysC3dYx_gPBEfdNLmzwhRWdvmjqqfs49crHAhog (Accessed 17 September 2021).
6. Shikhirev, P. N. (1997), "Is business ethics possible?", *Social sciences and modernity*, vol. 6, pp. 16—25.
7. Kleiber, D. A. and Crandall, R. (1981), "Leisure and work ethics and locus of control", *Leisure Sciences*, vol. 4, no. 4, pp. 477—485.
8. MacDonald, A. P. (1972), "More on the protestant ethic", *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, vol. 39, no. 1. pp. 116—122.
9. Mirels, H. L., Garrett, J. B. (1971), "The Protestant ethic as a personality variable", *Journal of consulting and clinical psychology*, vol. 36, no. 1, p. 40.
10. Rotter, J. B. (1966), *Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement*, American Psychological Association, Washington, USA.
11. Kebede, A., Weber, M., & Kalberg, S. (2002), "The protestant ethic and the spirit of capitalism", *Teaching Sociology*, vol. 30 (3), pp. 383.
12. World Bank (2021), "GDP growth (annual %)", available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> (Accessed 17 September 2021).
13. World Values Survey Association (2021), "WVS Wave 3 (1995—1998), Ukraine 1996. WV3 Data Ukraine Spss v20221107", available at: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV3.jsp> (Accessed 17 September 2021).
14. World Values Survey Association (2021), "WVS Wave 5 (2005—2009), Ukraine 2006. WV5 Data Ukraine Spss v20201117", available at: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV5.jsp> (Accessed 17 September 2021).
15. WVS Wave 6 (2010—2014), Ukraine 2011. Research & Branding Group. WV6 Data Ukraine Spss v20201117, available at: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp> (Accessed 17 September 2021).
16. World Values Survey Association (2021), "WVS Wave 7 (2017—2020), Ukraine 2020. WVS Wave 7 Ukraine Spss v2.0", available at: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7.jsp> (Accessed 17 September 2021).

Стаття надійшла до редакції 06.12.2021 р.

Гафарова Рена Абульфаз кизи,
докторант, Азербайджанський Університет Кооперації
ORCID ID: 0000-0002-2755-5618

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.117

РОЗРОБКА ІНДУСТРІАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ АЗЕРБАЙДЖАНУ

Gafarova Renah Abulfaz kyzi,
Doctoral candidate, Azerbaijan University of Cooperation

DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL-INNOVATIVE PROGRAM FOR THE DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE OF AZERBAIJAN

Питання формування державної індустріально-інвестиційної політики, а також її фінансового забезпечення посідають важливе місце у сучасних наукових дослідженнях та економічній практиці. Від їх вирішення багато в чому залежить ефективність та конкурентоспроможність національної господарської системи, характер соціально-економічного розвитку країни, можливість переходу до високотехнологічної інноваційної економіки постіндустріального типу.

Особливої актуальності ці питання набули в умовах сьогodнішньої економічної кризи, викликаній пандемією, що також загострила проблеми альтернативності фінансування інвестиційних проєктів соціальної та економічної спрямованості, що визначило необхідність комплексного підходу до оцінки ефективності державного впливу на економічне життя та зумовило спроби уточнення та переосмислення урядами всіх країн місця та ролі держави у регулюванні та управлінні економічними процесами. Світова практика під час пандемії показує, що масштабні трансформації у світовій економіці суттєво вплинули на структуру світового експорту. У постачаннях на зовнішні ринки стали переважати нафта, газ та інші енергоносії, кольорові та дорогоцінні метали, мінеральна та сільськогосподарська сировина, напівфабрикати та проміжна продукція. Водночас значно знизилася частка готових промислових виробів. Деякі зрушення відбулися і у структурі імпорту. Помітно вагомішою стала частка різних споживчих товарів у разі скорочення закупівлі промислового обладнання. Слід зазначити, що важливість антикризового управління у зовнішньоекономічній діяльності, зокрема інвестиційного регулювання даної сфери, посилюється існуванням значної регіональної диференціації у рівнях розвитку та наявністю країн, що порізно використовують можливості наявних у них економічних потенціалів, у тому числі пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю. Це, безумовно, визначає актуальність розробки національних моделей розвитку зовнішньої торгівлі та експорту, а також оцінки ролі держави на різних ієрархічних рівнях економічної системи у процесі відтворення економічних ресурсів країни.

Інтеграція багатьох країн у міжнародну торгову систему є важливим компонентом їх глобальних стратегій розвитку, де торгівля має сприяти досягненню певних економічних та соціальних цілей, що стоять перед зазначеними країнами. Вони розглядають стратегії, орієнтовані на розвиток торгівлі із залученням ПП, як найважливіший складовий елемент диверсифікації національної економіки та здійснення структурної перебудови. Як відомо, розвиток торгівлі є каталізатором як для національних, так і для іноземних інвестицій, що призводять до створення потенціалу та покращення конкурентоспроможності національних товарів на світовому ринку.

The issues of the formation of state industrial and investment policy, as well as its financial support, occupy an important place in modern scientific research and economic practice. The efficiency and competitiveness of the national economic system, the nature of the country's socio-economic development, the possibility of transition to a high-tech innovative economy of a post-industrial type largely depend on their solution.

These issues have acquired particular relevance in the context of the current economic crisis caused by the pandemic and exacerbated the problem of alternative financing of investment projects of social and economic orientation, which determined the need for an integrated approach to assessing the effectiveness of state influence on economic life and which led to attempts by the governments of all countries to clarify and rethink the place

and role of the state. in the regulation and management of economic processes. World practice during a pandemic show that large-scale transformations in the world economy have significantly affected the structure of world exports. Oil, gas and other energy sources, non-ferrous and precious metals, mineral and agricultural raw materials, semi-finished products and intermediate products began to dominate in supplies to foreign markets. At the same time, the share of finished industrial products has significantly decreased. Some shifts have also taken place in the structure of imports. The share of various consumer goods has become noticeably more significant, while purchases of industrial equipment have declined. It should be noted that the importance of anti-crisis management in foreign economic activity, and in particular investment regulation of this area, is enhanced by the existence of significant regional differentiation in the levels of development and the presence of countries that use differently the opportunities of their economic potentials, including those related to foreign economic activity. This undoubtedly determines the relevance of developing national models for the development of foreign trade and exports, as well as assessing the role of the state at different hierarchical levels of the economic system, in the process of reproducing the country's economic resources.

The integration of many countries into the international trading system is an important component of their global development strategies, where trade should contribute to the achievement of certain economic and social goals facing these countries. They view trade-promoting FDI strategies as essential to the diversification of the national economy and the implementation of structural adjustment. The point is that trade development is a catalyst for both national and foreign investment, leading to capacity building and improving the competitiveness of national goods in the global market.

Ключові слова: інвестиції, зовнішня торгівля, державні програми, інноваційний розвиток, нафтохімічна промисловість.

Key words: investments, foreign trade, government programs, innovative development, petrochemical industry.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний та перспективний розвиток Азербайджану робить ще більш необхідним удосконалення зовнішньоторговельних відносин. Такий підхід також тісно пов'язаний із корінними змінами в економічному розвитку регіону та світу та зниженням залежності країни від нафти. В уже прийнятих програмних та концептуальних документах посилення активності нафтового сектору у зовнішній торгівлі, приділення особливої уваги виробництву нової інноваційної та наукомісткої продукції на світових ринках виділено як основний напрям. В умовах глобалізації прискорюється організація інноваційної діяльності на якісно новому рівні та тенденція до її просування в економічній діяльності, що призводить до докорінних змін у світовій торгівлі. Саме ця вимога є важливою і для Азербайджану: вона зумовлює повну підтримку цього важливого фактору у покращенні зовнішньоторговельних відносин та реалізації істотних заходів у цьому напрямі. З іншого боку, країни, які відають перевагу фактору спеціалізації на міжнародних ринках, розвивають виробничі технології, інноваційний потенціал і, як наслідок, підтримують розвиток галузей, що створюють високу додану вартість, повинні мати можливість підвищити свою конкурентоспроможність у глобальній та регіональній торгівлі. Зокрема, інноваційний розвиток промисловості тісно пов'язаний із посиленням потенціалу науки та технологій та розширенням освітніх можливостей.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У роботах Кондратова Д.І. "Сучасні проблеми європейської економіки: нові виклики та перспективи розвитку", Пономарьова Є.С. "Світова економіка та міжнародні економічні відносини", а також Гапоненко В., Тутаяєва Д. та ін. було широко висвітлено питання міжнародних економічних відносин, зовнішньої торгівлі та державного регулювання економіки.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналізування особливостей та тенденцій промислового експорту Азербайджану та на основі цього оцінювання можливості державного програ-

мування у зазначеній сфері регулювання національної економіки в сучасних умовах, а також підготовка рекомендацій для подальшого вдосконалення цього процесу з урахуванням актуальних завдань.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Усі перераховані вище важливі і невідкладні фактори роблять актуальним перегляд промислової політики у контексті зовнішньої торгівлі, а також визначення її довгострокової стратегії розвитку з цього погляду. Зокрема, має з'явитися необхідність обґрунтування та визначення перспективних напрямів початкового етапу на 10—15-річний період головною метою. При цьому особливу увагу слід приділити переробній промисловості як одному з основних локомотивів цього напрям. Для досягнення цієї мети необхідно збільшити частку країни в світовому експорті продукції переробної промисловості і скоротити відставання від розвинених країн за рівнем продуктивності праці за всіма факторами. На цій основі необхідно розробити відповідну програму. Слід показати, виходячи з вітчизняного та міжнародного досвіду, цей документ, який буде підготовлено і орієнтовано на зовнішню торгівлю, доцільно було б визначити як "Державну програму інноваційного розвитку національної промисловості". Цю програму також узгоджено з "Державною програмою промислового розвитку Азербайджанської Республіки на 2015—2020 роки", "Державною програмою соціально-економічного розвитку регіонів Азербайджанської Республіки", "Стратегічною дорожньою картою національних економічних перспектив Азербайджанської Республіки" та іншими концептуальними документами. Вона повинна відрізнятися більш тривалим терміном дії і орієнтацією на внутрішній і зовнішній ринки. Зокрема, провідна лінія цієї програми повинна орієнтуватися на інновації, науковий зміст, виробництво нових конкурентоспроможних продуктів. Нинішня ж програма повинна бути достатньо чутливою до аспектів державної політики, впливаючи на бізнес-середовище.

Ефективність програми має залежати від моделі фінансування, повного і своєчасного виділення бюджетних коштів, спрямованих на ці цілі, а також структури міжвідомчої співпраці. Загалом для успішної реалізації

програми (яка наразі діє та знову прийнята) необхідно, щоб державна політика, що реалізується у сфері розвитку аграрного сектору, користування надрами, інформаційно-комунікаційної, транспортної та іншої інфраструктури, послуг, у тому числі у сфері освіти, не суперечила фундаментальним принципам програми і щоб було вжито заходів заради макроекономічної стабільності.

Ураховуючи всі сфери і вимоги зовнішньої торгівлі, необхідно фокусуватись на сучасних світових тенденціях розвитку галузі. Під час розроблення програми необхідно враховувати та оцінювати відповідні наявні і перспективні світові вимоги:

- Тенденції розвитку в глобальному світі.
- Тенденції регіонального розвитку.
- Економічний розвиток та тенденції зростання.
- Зміни в розвитку фінансового та фондового ринків.

— Сучасні технологічні та мега-тренди.

У результаті процесу відбору, проведеного на основі оцінювання відповідності для Азербайджану і відповідно до цілей і завдань програми, слід виділити такі ключові тенденції розвитку:

- Трансформація виробничих ланцюжків з переважанням цифрових технологій. А саме:
- Підвищення рівня спеціалізації постачальників.
- Посилення диверсифікації за сегментами.

За основу слід брати такі напрями, як розширення обсягів світових продажів завдяки доступу до ланцюжка вартості, створеної транснаціональними корпораціями (ТНК) і великими регіональними виробниками. Водночас важливо зацікавити місцевих постачальників у доступності екосистем та їх високій якості. Також слід докласти зусиль для значного зниження вартості трудових ресурсів у трудомістких секторах та подальшого підвищення їх якості.

— Збільшення частки і пріоритетності сфери послуг, розвитку креативних індустрій завжди повинні бути в центрі уваги. Не лише частка обробної промисловості, як ключового показника диверсифікації та економічного зростання, а й прискорений розвиток сфери послуг, у порівнянні з іншими секторами економіки, має стати одним з глобальних трендів. Оскільки технологічна складність продукції в сучасних виробничих секторах зростає і переходить на модульні структури, сектор послуг має почати відігравати більш важливу роль. Економічна активність повинна перейти від виробничого сектору до сектору послуг, тобто мають відбутися фундаментальні зміни в трудомісткому секторі щодо людського капіталу.

— Потоки капіталу з ринків, що розвиваються, і потоки капіталу в країни, що швидко розвиваються, треба постійно контролювати, і тому в цьому аспекті економічна політика має бути скоригована за потреби. Так, обсяг припливу капіталу в ці країни потроївся з 378 млрд доларів США у 2000 р. до 1,2 трлн доларів США у 2014 р. Однак після 2014 р. спостерігається тенденція до різкого зниження. Щоб протидіяти зазначеній тенденції, такі країни зосереджуються на залученні інвестицій для надання преференцій та субсидій, захисту прав інвесторів, послаблення нормативних обмежень, розвитку ринків капіталу та використання альтернативних фінансових інструментів.

— Необхідно забезпечити прискорені темпи розвитку промисловості Азербайджану в процесі світової боротьби за розташування і розвиток виробництва. Останніми десятиліттями важливість виробничих майданчиків у країнах, що розвиваються, неухильно зростає, а конкуренція між ними посилюється. Розвинені країни конкурують з країнами, що розвиваються, за повернення виробництва і розробляють програми відновлення індустріалізації. Тенденції виробництва і, відповідно, зовнішньої торгівлі почали зміщуватися в ті країни, де витрати витрачаються в меншому обсязі. З іншого боку,

наявність розвиненої ресурсної бази або розвиненої екосистеми постачальників робить країни більш привабливими для участі в глобальному ланцюжку створення вартості.

— Зосередження на постійному підвищенні продуктивності праці. Загальносвітова конкуренція посилюється через зростання продуктивності праці: за останні 20 років світова продуктивність праці зросла в 2,6 рази. Рівень продуктивності праці вже стає ключовим показником конкурентоспроможності країни і пов'язаний з розвитком технологій, інновацій, людських ресурсів і навичок, підприємництва, конкуренції, а також корпоративної реструктуризації компанії.

— Посилення підприємницької діяльності і середовища. Розвиток галузі в усьому світі залежить від потенціалу підприємницької діяльності. Компанії, інтегровані в багато галузей промисловості, відходять від своїх позицій на користь багаторівневих ланцюжків постачання, а роль малого і середнього бізнесу постійно зростає. Країни з розвиненим малим і середнім бізнесом мають більше шансів успішно розвивати нові глобальні галузеві сегменти ланцюжків на своїй території.

Під час розвитку зовнішньої торгівлі важливо враховувати світові тенденції розвитку і потреби окремих галузей обробної промисловості [1, с. 63]. Такий підхід повинен містити такі напрями для країни, які часто змінюються на світових ринках:

— Проведення аналізу оптимальних прогнозів щодо виробництва харчових продуктів. Прогноз зростання виробництва харчових продуктів повинен бути безпосередньо пов'язаний зі зростанням населення світу і бути спрямованим на нові, екологічно чисті і безпечні продукти. Основний приріст населення Землі припадає на частку країн, що розвиваються. З іншого боку, процес містобудівництва (урбанізації) стане основним двигуном росту кількості споживачів харчових продуктів. У результаті можливе зростання продуктивності в аграрному секторі, зростає попит у цій сфері і очікується його подальше зростання [2; 3]. Необхідно, на нашу думку, стежити за тим, щоб це зростання було пов'язано з такими факторами:

— по-перше, із застосуванням практики управління якістю земельних ресурсів;

— по-друге, із застосуванням "розумної системи" в управлінні водними ресурсами та організації сільськогосподарства за рахунок посилення інструментів управління ризиками та інших подібних заходів.

Беручи до уваги зміни тенденцій, трендів і внутрішніх факторів міжнародної торгівлі, а також ураховуючи економічний розвиток країн з регіональною та іншою географічною близькістю, безсумнівно, сектор виробництва продуктів харчування Азербайджану має великий експортний потенціал. Прогнозовані тенденції економічного розвитку у світі також позитивно вплинуть на підвищення конкурентоспроможності агрохімічного виробничого сектору країни. Отже, у зв'язку з цим внутрішній ринок Азербайджану також має високий потенціал для розвитку, і якщо виробництво добрив буде доведено до середньосвітового рівня, споживання добрив у країні може потроїтися [4; 5].

— Вживати заходів з розвитку нафтохімічної промисловості. У світовій практиці ціни на готову продукцію різко зростають у міру поглиблення хімічної перероблення первинних напівфабрикатів і отримання з них синтетичних мономерів, полімерів та інших хімічних продуктів (приблизно в 3—5 разів). Унаслідок чого нафтохімічна промисловість у всьому світі буде формуватися в майбутньому як основний пріоритет для розвитку галузі, особливо ненафтового сектору.

Зростання населення і стійке зростання доходів на душу населення, що спостерігаються в країнах, що розвиваються, призведуть до більш швидкого збільшення споживання товарів у цих країнах, ніж у розвинених країнах. За оцінками McKinsey, кількість людей серед-

нього класу в світі збільшиться з 2,4 млрд у 2010 р. до 4,2 млрд у 2025 р., тобто майже подвоїться. Отже, світовий імпорт основної нафтохімічної продукції буде сфокусовано на країни, що розвиваються. Отже, можна припустити, що споживання нафтохімічної продукції збільшиться вдвічі. Це дасть поштовх розвитку виробництва у відповідній галузі.

Також можливо розвивати напрям експорту нафтохімічної продукції з країни в основному на ринки Південно-Східної Азії (Китай, Японія та ін.). З іншого боку, можна буде поступово підвищувати попит на продукцію цієї галузі на інших ринках макрорегіону (Туреччина, Росія).

У довгостроковій перспективі найбільший попит на нафтохімічну продукцію на світових ринках, як очікується, припадатиме на поліетилен і поліпропілен, а тому країна має високу потребу в збільшенні своїх виробничих потужностей у цій сфері. Зокрема, ці виробничі складатимуть 60 % усіх споживаних полімерів. Водночас, за деякими оцінками, навіть якщо всі анонсовані проекти буде реалізовано до 2025 р., світове виробництво цих полімерів відставатиме від попиту. Так, за розрахунками таких міжнародних маркетингових компаній, як "Platts" (інформаційне агентство США, що спеціалізується на публікації цінних котировань на нафту, нафтопродукти, природний газ, нафтохімічну продукцію і промислові метали, що торгуються в різних регіонах світу (котировальні агентства) і IHS (компанія США, що надає інформацію та аналізи в таких сферах, як аерокосмічна, оборона і безпека, автомобільна, хімічна, енергетична, морський транспорт і торгівля, технології), очікується, що попит на поліпропілен у 2025 р. складе понад 90 млн тонн, а пропозиція не перевищить 90 млн тонн [6; 7]. Водночас попит на поліетилен може зрости до 160 млн тонн у 2025 р., а пропозиція, як очікується, досягне всього 120 млн тонн відповідно. В основному країни Азії, як-от: Китай і Японія, відіграватимуть провідну роль у зростанні світового попиту на цю продукцію. При цьому слід зазначити, що з погляду виробництва наявність якісної і дешевої сировини в Азербайджані може стати головною конкурентною перевагою нафтохімічної промисловості. Ці тенденції розвитку світового ринку, а також процеси розвитку та індустріалізації в країні, що тривають, можуть позитивно вплинути на розвиток нафтохімічного сектору нашої країни в плані експорту. З іншого боку, розвиток альтернативної енергетики (сонячні батареї, лопати вітрогенераторів, біохімічні продукти), виробництво нових матеріалів неможливе без нафтохімічної промисловості.

Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків та їх забезпечення для ненафтового сектору, особливо ненафтової промисловості, змушує розвивати ці сфери за сценарієм, що вже існує. З цього погляду необхідно визначити концепцію промислового-інноваційного розвитку країни. Важливо також розробити поточну концепцію обов'язкового сценарію розвитку промисловості на основі двох основних стратегічних умов:

— Кон'юнктура світового ринку ресурсів.

— Рівні інтеграції в макрорегіоні.

З іншого боку, поглиблення макрорегіональної інтеграції є найбільш вірогідним варіантом на тлі низьких цін на сировинні товари у разі реалізації такої програми. Отже, цей фактор також може призвести до запуску третього сценарію в середньостроковій перспективі. Забезпечення зазначеного сценарію призведе до таких результатів:

— Падіння цін на ресурси позбавляє економіку стабільно високих доходів.

— Азербайджан отримує доступ до високих технологій шляхом інтеграції з країнами макрорегіону.

— Збільшуються торгові можливості з країнами макрорегіону, що поліпшить позиції країни на ринку внаслідок доступу на ринки і збільшення експорту несіровинних товарів.

— Структура економіки поступово змінюється в бік несіровинних секторів.

Реалізація поточного сценарію створить умови для підвищення продуктивності праці та підвищення конкурентоспроможності в національній економіці. Саме в цьому випадку звернення базового регулювання до цих напрямів в економічній політиці уряду буде найактуальнішим:

— Покращення інвестиційного клімату шляхом надання державою фіскальних та нефіскальних пільг та преференцій.

— Залучення іноземних та транснаціональних компаній до пріоритетних галузей промисловості з метою розвитку нових та інноваційних підприємств для країни.

— Стимулювання підприємницької діяльності, малого та середнього бізнесу (МСБ).

Однак очікування повинні ґрунтуватися на реаліях. Так, навіть якщо держава докладе багато зусиль, очікувані результати зростання частки виробничого сектору, в тому числі сектору малого і середнього бізнесу і експорту переробленої продукції за найвищими оцінками за прогностичний період (включаючи поточну макроекономічну політику), також можуть змінитися. З огляду на це, однією з головних переваг збільшення зовнішньоторговельного обороту переробної та інших подібних галузей доцільніше асоціювати з розвитком приватного сектору.

Максимальних шансів на успіх можна досягнути завдяки швидкій еволюції, тобто поступового розвитку. Надійність такого шляху вже доведено на досвіді Південної Кореї, Китаю та деяких інших країн. Перетворення Південної Кореї на країну з промисловими інноваціями було досягнуто шляхом послідовної і поетапної реалізації п'ятирічних планів економічного розвитку з 1962 по 1991 рр. Так, перший десятирічний етап (1962—1972) був в основному зосереджений на розвитку промислової інфраструктури та ключових галузей промисловості: текстильної промисловості, чорної металургії, важкого машинобудування та хімічної промисловості. Другий десятирічний етап (що охоплює період з 1972 по 1981 рр.) було спрямовано на подальший розвиток інфраструктури, реструктуризацію основних фундаментальних галузей і створення необхідних баз для розвитку технологічних можливостей. Основною метою наступного десятирічного етапу (період з 1982 по 1991 рр.) було підвищення конкурентоспроможності галузей, розвиток високотехнологічних виробництв і створення необхідних основ інноваційного розвитку. Нині довгостроковим пріоритетом економічної політики Південної Кореї є побудова економіки знань. Також мають бути визначені цілі, завдання, цільові показники промислової та інноваційної програми розвитку зовнішньої торгівлі країни та показники результатів її реалізації. Отже, доцільно обґрунтувати і підготувати цілі, завдання і загальноцільові індикатори промислового розвитку республіки на 10—15-річний перспективний період. До цілей наявної програми може бути віднесено такі напрями: стимулювання конкурентоспроможності обробної промисловості в необхідних сферах, тут основною метою є підвищення продуктивності праці і збільшення обсягів експорту переробленої продукції. Для досягнення цієї мети необхідно передбачити виконання таких завдань:

— Завершення створення ефективної базової галузі шляхом модернізації підприємств і традиційних секторів.

— Створення нових тенденцій розвитку галузі шляхом реалізації масштабних проєктів, що формують нові галузі.

— Розвиток високоефективного промислового підприємництва, спрямованого на стабільне зростання експорту та продуктивності праці.

— Забезпечення сприятливих умов для фундаментального розвитку інноваційно активного бізнесу.

ВИСНОВКИ

Наше дослідження показало, що основними критеріями прийняття рішень щодо підтримки національних суб'єктів господарювання та підприємств має бути відносно підвищення продуктивності праці та збільшення загального обсягу експортованої переробленої продукції внаслідок підтримки з боку держави. Водночас основний акцент у разі заміни імпортованих товарів потрібно робити на змінах прямого просування інтересів місцевих виробників. Має бути впроваджено цільові заходи для збільшення локалізації місцевих виробників, а також забезпечення рівного доступу до закупівлі для державного та приватного секторів, а також для користувачів мінеральних ресурсів. Також необхідно розглянути можливість пріоритетних закупівель місцевої продукції у підприємств з відповідним рівнем промислового розвитку, сертифікованих вітчизняними підприємцями відповідно до норм міжнародних актів.

Виходячи з цих принципів, слід продовжувати вдосконалення системи державної підтримки обробної промисловості в рамках прийнятих програм. Програми повинні бути орієнтовані виключно на проблеми розвитку виробничого сектору. Такий підхід визначає необхідність реалізації відповідних програм цифровізації, диверсифікації та стимулювання діяльності різних галузей економіки — насамперед таких галузей, як обслуговування промислового виробництва та сільського господарства. На наступних етапах промислової політики має надаватися підтримка масовому виходу місцевих виробників на регіональні ринки та їх зміцненню. Зусилля бізнесу і держави повинні бути спрямовані на формування і розвиток спеціалізації економіки країни в декількох стратегічних напрямках, що дасть змогу республіці стати однією з індустріально і технологічно розвинених країн-лідерів, а також сприятиме формуванню сприятливого інноваційного середовища, що також дасть змогу генерувати технології, що відповідають новим сучасним вимогам.

Література:

1. Гапоненко В., Тутаяева Д. Финансовая глобализация как фактор развития современной мировой экономики. *Международная экономика*. 2014. № 4. С. 61—64.
2. Кондратов Д.И. Современные проблемы европейской экономики: новые вызовы и перспективы развития. М.; СПб.: Нестор История, 2012. 213 с.
3. Пономарева Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения. Юнити-Дана, 2014. 287 с.
4. Музафарли Н.М. Социальная ориентированность экономики в правистских и левистских системах. Баку: Шарг-Гарб, 2014. 277 с.
5. Гаджиев Ш.Г. Азербайджан на пути к мировому сообществу: стратегия внешнеэкономического развития. Киев, 2000. 504 с.
6. The official webpage of "S&P Global Platts" independent provider of information, benchmark prices and analytics for the energy and commodities markets. URL: <https://www.spglobal.com/> (дата звернення 01.12.2021).
7. The official webpage of IHS Markit company URL: <https://ihsmarkit.com/research-analysis/chemical.html> (дата звернення: 01.12.2021).

References:

1. Gaponenko, V. and Tutaeva, D. (2014), "Financial globalization as a factor in the development of the modern world economy", *Mezhdunarodnaja ekonomika*, vol. 4, pp. 61—64.
2. Kondratov, D.I. (2012), *Sovremennye problemy evropejskoj jekonomiki: novye vyzovy i perspektivy razvitija* [Contemporary problems of the European economy: new

challenges and development prospects], Nestor Istorija, S-Peterburg, Russian Federation.

3. Ponomareva, E.S. (2014), *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija* [World economy and international economic relations], Juniti-Dana, Moscow, Russian Federatrion.

4. Muzafarli, N.M. (2014), *Social'naja orientirovannost' jekonomiki v pravistskih i levistskih sistemah* [Social orientation of the economy in pravist and levist systems], Sharg-Garb, Baku, Republic of Azerbaijan.

5. Gadzhiev, Sh.G. (2000), *Azerbajdzhan na puti k mirovomu soobshhestvu: strategija vneshnejekonomicheskogo razvitija* [Azerbaijan on the way to the world community: strategy of foreign economic development], Kyiv, Ukraine.

6. The official webpage of "S&P Global Platts" independent provider of information, benchmark prices and analytics for the energy and commodities markets (2021), available at: <https://www.spglobal.com/> (Accessed: 1.12.2021).

7. The official webpage of IHS Markit company (2021), available at: <https://ihsmarkit.com/research-analysis/chemical.html> (Accessed: 1.12.2021).

Стаття надійшла до редакції 05.12.2021 р.



www.agrosvit.info

Передплатний індекс: 23847



Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

А. О. Корнецький,
к. е. н., доцент, доцент кафедри управління та організаційного розвитку,
Український католицький університет
ORCID ID: 0000-0003-1955-6167

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.122

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО ТИПОЛОГІЯ

A. Kornetskyi,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management
and Organizational Development, Ukrainian Catholic University

EVOLUTION OF ENTREPRENEURSHIP AND ITS TYPOLOGY

Статтю присвячено аналізу феномену підприємницької діяльності та його еволюції. Ключовими ознаками такої діяльності в результаті наукового узагальнення можна вважати ризик, інновативність, задоволення потреб та перерозподіл ресурсів. Дослідження сутності підприємництва доцільно проводити через аналіз головним пов'язаних з цією темою термінів "підприємець", "підприємництво" та "підприємство". В статті було проаналізовано ключові ознаки підприємницької діяльності та різні підходи до її класифікації: за розміром, метою та цільовою групою. Так, було розглянуто інституційне, академічне, стратегічне, соціальне, "імпакт", стале, креативне та зелене підприємництво як сучасні його типи залежно від мети діяльності, а також жіноче, молодіжне, шкільне та ветеранське підприємництво, яке існує для створення переваг деяких цільових груп. Підприємництво розглядається як інноваційна діяльність, що провадиться індивідами на власний ризик з метою задоволення потреб споживачів і отримання певної цінності, яка призводить до перерозподілу ресурсів. Окрім того, проведено чітку відмінність між поняттями "підприємництво" та "бізнес". Також у статті було обгрунтовано необхідність зміни деяких підходів до визначення підприємництва, оскільки класична його мета — отримання прибутку вже не є достатньою для задоволення всіх інтересів підприємців.

The article is devoted to the analysis of the phenomenon of entrepreneurial activity and its evolution. The evolution of this phenomenon is revealed from the first studies on this topic from the work of R. Cantillon, continuing such authors as A. Smith, J.-B. Say, C. Marx, M. Weber, and more recent studies of J. A. Schumpeter, F. A. von Hayek, L. von Mises, and others. The article also reviews the differences between entrepreneurship and wage labor, presents their main advantages and disadvantages. It is beneficial to study the essence of entrepreneurship through the analysis of the main terms related to this topic "entrepreneur", "entrepreneurship" and "enterprise". The key features of entrepreneurial activity and different approaches to its classification were analyzed: by size, purpose, and target group. Thus, institutional, academic, strategic, social, "impact", sustainable, creative, and green entrepreneurship as its modern types depending on the purpose of the activity, as well as women's, youth, school, and veteran entrepreneurship, which exists to create benefits for some target groups, were considered. The article presents an overview of the process of entrepreneurship development in Ukraine from the times of Kievan Rus to the present. Based on the analysis of the development of entrepreneurship in the world and in Ukraine, its main milestones and features in different periods of time, the author comes to the conclusion that risk, innovation, the satisfaction of needs, and redistribution of resources can be considered as key features of entrepreneurial activity as a result of scientific generalization. The author considers the concept of entrepreneurship as an innovative activity carried out by individuals at their own risk in order to meet the needs of consumers and obtain a certain value that leads to the redistribution of resources. Besides, the distinction

between the concepts of "entrepreneurship" and "business" was introduced. Also, the article substantiated the need to change some approaches to the definition of entrepreneurship, as its classic goal — to make a profit is no longer sufficient to meet all the interests of entrepreneurs.

Ключові слова: підприємництво, підприємство, підприємець, бізнес, наймана праця, інноваційна діяльність, господарська діяльність.

Key words: entrepreneurship, enterprise, entrepreneur, business, wage labor, innovative activity, economic activity.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасне підприємництво є діяльністю, на якій тримається ринкова економіка, але сама підприємницька діяльність, в її ранніх проявах, існує відтоді, як існує людське суспільство. Однак перші дослідження цієї теми почалися лише декілька століть назад, а більш ґрунтовні наукові роботи з'явилися лише в ХХ ст. Обсяг літератури та її фокус, кількість авторів і мультидисциплінарний характер феномену ускладнюють будь-який комплексний огляд літератури. Сама ж концепція підприємницької діяльності має складну традицію в економічній теорії, що призводить до важкості формулювання стислого визначення, а будь-яка спроба це зробити часто призводить до виключення важливих елементів з тлумачення. Тому дуже актуальним є дослідити різні підходи до розуміння даного феномену й зрозуміти як він еволюціонував у роботах різних вчених.

АНАЛІЗ ПОПЕРЕДНІХ ПУБЛІКАЦІЙ

До дослідження феномену підприємницької діяльності долучилось багато науковців. Серед перших вчених, які намагались зрозуміти природу даного феномену були Р. Кантільйон, А. Сміт, Ж. Б. Сей та М. Вебер. Розвиток підприємницької діяльності в ХХ ст. створив поле для нових досліджень, й аналіз цього феномену можемо знайти серед робіт більш сучасних вчених: Й. Шумпетера, Ф. Гаєка, А. Мізеса та І. Кірцнера. Справді багато вчених намагались дослідити даний феномен, але, зважаючи на його мультидисциплінарний характер, цей напрям потребує подальших досліджень.

МЕТА І ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Суть підприємницької діяльності, як і саме поняття, можуть здатися на перший погляд досить простими, але концептуалізація, визначення і розуміння цього феномену дуже довгий час вислизало від вчених та практиків, які займалися даним питанням. Поки вчені наближались до розуміння явища підприємницької діяльності, його концепція постійно змінювалася та еволюціонувала. Ця стаття покликана представити історичний підсумок та узагальнити підходи різних дослідників до розуміння феномену підприємницькою діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасне підприємництво є діяльністю, на якій тримається ринкова економіка. Суть цієї діяльності розкривається максимально практично через створення підприємств, що є альтернативою працевлаштування індивідів. Підприємництво у світі зародилось разом із зародженням торгівлі, а першими підприємцями можна вважати купців та майстрів (теслярів, ковалів і т. д.). Порівнюючи стародавнє підприємництво з сучасними реаліями, можна стверджувати, що тоді воно більше нагадувало самозайнятість — згадані вище люди працювали на себе, часто без працевлаштування додаткових людей [1].

Стародавні витоки сучасного підприємництва також відносяться до діяльності церкви та королівських родин. І хоча така діяльність у ті часи на мала відповідної назви, по своїй суті це було підприємництво. Так, церква мала поля, засіяні агрокультурами, а також крамниці, які збували врожай. Королівські ж родини вели підприємницьку діяльність у ще більших масштабах займаючись видобутком дорогоцінних металів, виробництвом вина, експортом та імпортом [2]. Як і сучасне підприємництво, така діяльність мала свої ризики, потребувала стратегічних рішень та організації процесів.

Згідно загальної теорії, підприємництво — це комплексний процес, який включає декілька складових: особистість підприємця, економічні можливості, стратегію та способи взаємодії з ресурсами [3]. Підприємництво як процес виконує важливі функції, серед яких задоволення потреб суспільства, створення робочих місць, а також наповнення державного бюджету.

Вперше підприємництво стало об'єктом наукових досліджень у роботах Р. Кантільйона у ХVІІІ ст. Головна його теза полягає у тому, що саме підприємці управляють світовими ресурсами, а також працюють заради отримання матеріальної винагороди відповідно до можливостей, із взяттям на себе ризиків [4]. Саме з Р. Кантільйона починається еволюція терміну "підприємництво" у щось більше — те, що ми спостерігаємо серед наукових робіт сьогодення.

Продовжив досліджувати підприємництво економіст А. Сміт, але вже через призму ринкової економіки. Так, у своїй праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776 р.) він описав головні особливості капіталізму, розкрив його економічний зміст та обґрунтував його подальший розвиток [5]. Важливим внеском А. Сміта є теорія "невидимої руки", яка описує те, що ринок може саморегулюватись через підприємництво і самостійно створювати необхідні умови для вигідного обміну між учасниками ринку. Основна теза А. Сміта була про те, що підприємництво — це не робота, а стиль життя.

Індивід може обрати шлях підприємництва керуючись низкою факторів: природних здібностей, зовнішніми умовами, попиту на той чи інший товар тощо. Ж. Б. Сей у ХІХ ст. розглядав підприємців як посередників виробничого процесу, які об'єднують землю, працю і капітал з потребами споживачів, а також зазначав, що саме підприємці відіграють ключову роль в економіці [6]. К. Менгер вперше диференціював капіталістів та підприємців; останні відповідають за збір інформації, проведення економічних розрахунків і прояв волі до привнесення до виробничого процесу більшої кількості блага, а також контроль над виробництвом [7].

Аналіз наукових робіт, які досліджували підприємництво, не може оминати і праці К. Маркса, який пов'язував розвиток капіталізму із зростанням так званого "середнього класу", що опинився десь між найманими працівниками та капіталістами [8]. Саме підприємництво вважається запорукою розвитку середнього класу та

Таблиця 1. Переваги та недоліки підприємницької діяльності у порівнянні з найманою працею

Переваги	Недоліки
Можливість отримувати потенційно значно вищу винагороду за свою роботу	Додаткові ризики, пов'язані з необхідністю капіталовкладень
Більш гнучкий графік роботи та можливість самому його регулювати	Часта необхідність працювати значно більше, ніж при роботі за наймом
Самостійний вибір стратегії розвитку та цілей організації, в якій працює індивід	Обов'язкова взаємодія з державними органами влади та органами місцевого самоврядування з питань оподаткування та ведення діяльності
Можливість впливати на підбір персоналу, який буде виконувати поставлені цілі	Потреба володіти хоча б базовими знаннями та практичними навичками, які стосуються всього процесу діяльності організації

Джерело: розроблено автором.

можливістю для індивідів відійти від роботи за наймом. Ба більше, кількість представників "середнього класу" сьогодні слугує індикатором розвитку економіки країн.

Німецький дослідник М. Вебер у своїй праці "Протестантська етика і дух капіталізму" (1905 р.) [9] винайшов образ "ідеального підприємця", який може раціоналізувати економіку. Він також описав риси, які властиві цьому ідеалізованому підприємцю, серед них: наполегливість, скромність та відданість власній справі. Такий тип людини своєю діяльністю здобуває відчуття виконаного обов'язку перед суспільством своєю діяльністю. Також М. Вебер умовно розділив підприємців на "старих" та "нових"; новий підприємець, за його словами, є людиною з сильним характером, яка прагне влади та відходить від звичайної спекуляції заради власної репутації.

Таким чином, ранні дослідження з підприємництва XVIII—XIX ст. пов'язані з постаттю підприємця як людини, що здатна взяти на себе ризики і створювати нові блага для споживачів, отримуючи при цьому певну вигоду. Ключовим питанням щодо постаті підприємця і тоді, і зараз залишається питання мотивації людини займатись такою діяльністю, що, хоча і несе потенційно більшу винагороду, також несе і більші ризики.

У сучасному світі перед людиною постає вибір: працювати за наймом на підприємстві, державу або в громадському секторі, чи стати підприємцем самому. З еволюцією підприємництва як економічної категорії цей вибір отримує все нові і нові ознаки, які були малодосліджені на ранніх стадіях розвитку підприємництва. Великий прорив в цьому питанні зробили науковці у XX ст.

Й. Шумпетер у своїй праці "Капіталізм, соціалізм та демократія" (1942 р.) стверджував, що підприємництво еволюціонувало в інструмент буржуазії для генерації інновацій через деконструкцію ресурсів [10]. Вперше про підприємництво стали говорити як про засіб створення інновацій для людства, а підприємців стали називати тими, хто виконує креативну функцію в суспільстві. Інноваційність закріпилась як одна з головних ознак підприємницької діяльності і набуває ще більшого значення нині. Саме підприємці знаходяться в постійному пошуку нових інструментів та шляхів задоволення потреб споживачів. Такий підхід навіть викремився в цілу категорію "інноваційне підприємництво", яка відіграє одну з центральних ролей серед типів підприємництва сьогодення. Таке підприємництво "існує з метою розробки, впровадження та комерційного використання інновацій", а тиск прогресу змушує майже будь-яке підприємство вдаватися до інновацій [11].

За підтвердження інноваційного характеру підприємницької діяльності у XX ст. також висловлювався Ф. Гаєк. Він досліджував підприємництво як інструмент заохочення пошуку, знаходження економічних

агентів, що просувають на ринок зміни, які згодом стають характерними [12].

Окремо варто зупинитись на основних відмінностях між підприємництвом та найманою працею. В умовах ринкової економіки кожен індивід може робити вибір на користь першого або другого сценарію. Аналіз переваг та недоліків підприємництва у порівнянні з найманою працею представлено у таблиці 1.

У питанні співвідношення підприємців та найманих працівників цікавим є факт їх необхідної взаємодії. Так, перші не можуть ефективно працювати без других і навпаки. Це явище описав Л. Мізес у своїй праці "Людська діяльність: трактат з економічної теорії" (1949 р.), розділивши людей на підприємців та менеджерів. Він описував, що обидві ці категорії працюють у партнерстві, хоча менеджерам відводиться все-таки роль молодшого партнера — вони допускаються до розподілу благ та отримання частини прибутку (значно меншої за підприємців). Підприємництво ж потребує роботи з ризиками, а підприємці несуть відповідальність за невірні рішення (у вигляді збитків). Головною функцією підприємництва на думку Л. Мізеса є розподіляти ресурси найбільш ефективним чином [13].

Розвиток даного напрямку досліджень з підприємництва продовжив І. Кірцнер, виокремивши крім підприємців та менеджерів ще третю економічну роль — роль капіталіста. Він писав про підприємця як про людину, діяльність якої направлена на збільшення суспільного добробуту, а його поведінка характеризується активністю, креативністю та концентрацією на потребах інших індивідів [14].

Вільне підприємництво може існувати тільки в ринкових умовах. І саме ринок створює умови для ефективного ведення власної справи. Балансуючи між попитом та пропозицією підприємець шукає можливість щось купити та/або продати. В хід ідуть аналітичні навички оцінки витрат на виготовлення або отримання товару та прогнозування потенційного доходу, який можна отримати після його продажу. Якщо така послідовність дій має очікуваний ефект, то підприємець готовий вкладати в цю справу власний капітал. Звичайно, цей опис є дещо спрощений, але він потрібен підкреслити важливість описаного вище прогнозування потенційного доходу через задоволення потреб споживача. Підприємець, щоб бути успішним, має постійно виходити за межі стандартного використання ресурсів, щоб запропонувати ринку нові засоби виробництва, які потім можуть бути використані іншими підприємцями ще інноваційніше. Цей процес може тривати нескінченно, що було описано згаданим вище Ф. Гаєком у його праці "Згубна самовпевненість" у 1988 р. [15].

До дослідження теми важливості ресурсів при веденні підприємницької діяльності долучилось багато науковців, але найбільш фундаментальним є розділення всіх підприємницьких ресурсів на матеріальні та нематеріальні. До матеріальних ресурсів належить земля, нерухомість, транспорт, обладнання та гроші підприємства. До нематеріальних ресурсів відноситься інтелектуальна власність, бренд і знання персоналу підприємства [16]. Адекватна оцінка потреби в цих ресурсах і формує потенціал для підприємницької діяльності.

Окремо варто зауважити на розвитку підприємництва в Україні. Звичайно, говорячи по аналогії зі світовим підприємництвом, у нашій країні перші спроби займатись такою діяльністю існували ще у період проживання тут племен, коли торгівля відбувалась бартером, а металеві гроші ще не були в обігу. Поштовх торгівлі на території сучасної України надали греки в VI ст., коли почали освоювати території Причорномор'я. Такий короткий аналіз розвитку підприємництва в Україні не може оминути і період розквіту Київської Русі, починаючи з IX ст. У цей час активно працювали купці, які

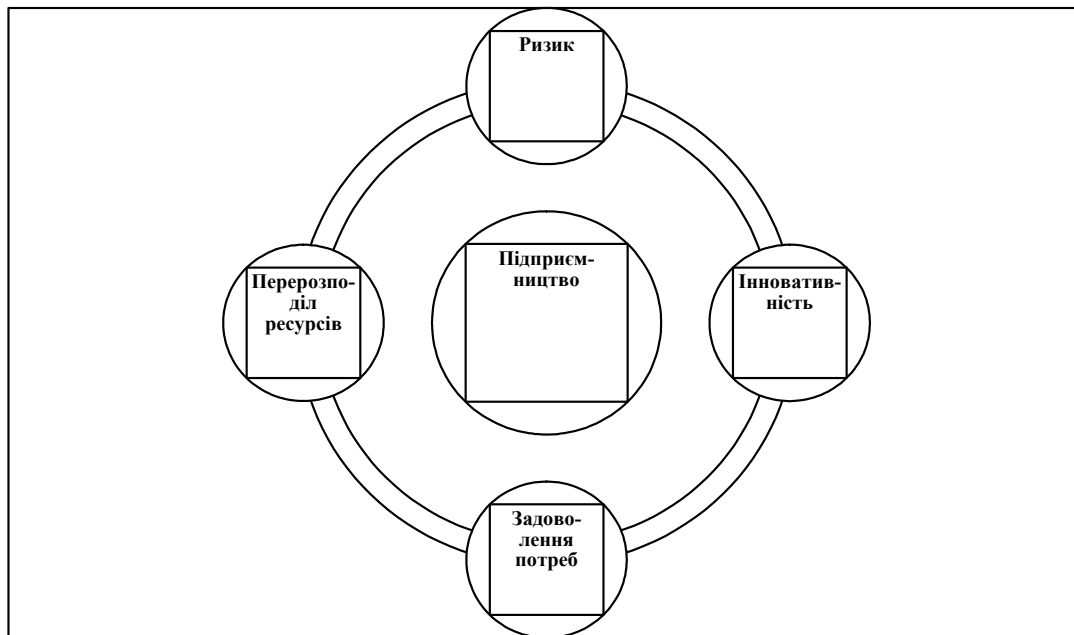


Рис. 1. Ключові ознаки підприємницької діяльності

Джерело: розроблено автором.

займались як торгівлею між князівствами, так і міжнародною торгівлею з іншими країнами, а також особливу підприємницьку роль мали ремісники, які створювали товари та продавали їх. Окрему функцію в цих процесах займала держава, маючи власні землі та продаючи врожай з неї. Такий обіг подій тривав в Україні до початку індустріальної революції і саме її можна назвати точкою відліку для підприємництва, яка є максимальною наближенням до сьогодення. Проте цей розвиток зазнав величезного краху в часи існування СРСР, що створило вкрай негативні умови для побудови ринкової економіки сьогодні. Приватне підприємство було заборонене майже 100 років і було можливим тільки в примітивному вигляді в селах. Закінчення періоду гальмування розвитку підприємництва можна прив'язати до появи перших кооперативів та здобуття Україною незалежності у 1991 р. Такий непростий шлях, на жаль, не дозволяє казати про можливість існування підприємства в Україні як зрозумілої та природної діяльності і нині. Українські дослідники говорять, що ми досі проходимо період інституалізації підприємництва [17].

Виходячи з проведеного вище аналізу розвитку підприємництва у світі та Україні, його основних віх та особливостей в різні періоди часу, варто зробити узагальнення щодо ознак, які характеризують дане явище. Так, серед основних ознак підприємництва є ризик, інновативність, задоволення потреб та перерозподіл ресурсів. Ризик є первинною ознакою, оскільки він визначає таку діяльність і вирізняє її від іншого типу зайнятості. Інновативність, хоча і не є обов'язковою умовою існування підприємства, все ж, також може бути віднесена до визначальних ознак, оскільки кожна така діяльність вирішує певну проблему у певний спосіб. Задовольняючи потреби споживача підприємці створюють цінність для суспільства, тому ця ознака теж може бути віднесена до базових. І четверта ознака — перерозподіл ресурсів — також має визначальний характер, оскільки підприємство забезпечує рух товарів та капіталу між індивідами і територіями. Описані вище ознаки підприємництва зображені схематично на рисунку 1.

Після аналізу ключових ознак підприємництва важливим завданням є розкрити сутність цього феномену.

Господарський кодекс України визначає підприємство як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою

досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [18]. Варто зазначити, що фраза про "соціальні результати" була додана до визначення підприємництва в одній із останніх редакцій, але до цього словосполучення дане дослідження буде повертатись ще неодноразово.

Запропоноване Господарським кодексом України визначення підприємництва конструктивно деталізує цю діяльність і навіть охоплює частину з ключових ознак, які було проаналізовано раніше. Проте дане визначення не охоплює всієї сукупності важливих характеристик підприємства, а також не описує супровідні категорії "підприємство" та "підприємець".

Окремою особливістю терміну "підприємство" є його хибне отождіння з терміном "бізнес". У побутових умовах ці терміни часто плутають або вживають як синоніми, хоча вони мають досить суттєву різницю. Термін "бізнес" не закріплений українським законодавством і фактично означає ширший спектр діяльності, ніж підприємство. Підприємство, на відміну від бізнесу, передбачає наявність підприємства, тобто юридично оформленого суб'єкта правових відносин. Продовжуючи цю логіку, бізнесова діяльність іноді може суперечити існуючим законам і вестись нелегально, в підтвердження цього у світі є багато прикладів. Як тільки бізнес проходить реєстрацію і стає легальним гравцем в юридичному полі, він стає підприємством. Тобто кожне підприємство за своєю суттю є бізнесом, але не кожен бізнес є підприємством.

У побуті термін "підприємство" не тільки часто плутають з терміном "бізнес", але і з терміном "підприємство". Попри зовнішню їх схожість, за своєю суттю це зовсім різні терміни. Так, "підприємство" розкриває діяльність, а "підприємство" є суб'єктом цієї діяльності. Тобто терміни є взаємозалежними, але далеко не синонімами. Крім того, важливим є і третій термін "підприємець", який характеризує індивіда, що займається підприємством.

Отже, якщо узагальнити, взаємозалежність всіх трьох термінів виражається у такій послідовності: "підприємець" займається "підприємством" в результаті чого створюється "підприємство". Візуально ця взаємозалежність зображена на рисунку 2.

Аналізуючи основні віхи розвитку підприємства у світі та Україні, а також особливості деяких термінів, пов'язаних з даним явищем, актуальним завданням є

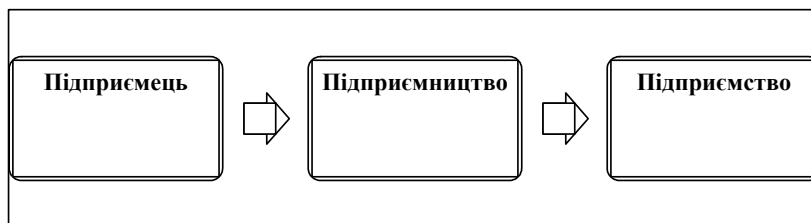


Рис. 2. Взаємозалежність підприємця, підприємництва та підприємства

Джерело: розроблено автором.

формування узагальнювального визначення підприємництва, яке б дало змогу рухатись далі цим дослідженням. Отже, пропонується таке:

Підприємництво — це інноваційна діяльність, що провадиться індивідами на власний ризик з метою задоволення потреб споживачів і отримання певної цінності, яка призводить до перерозподілу ресурсів.

Зазначене вище визначення потребує деяких роз'яснень. Так, інноваційність у підприємстві є доволі відносним явищем. По суті, кожне підприємство робить щось інноваційне у своїх територіальних або інших межах, але, якщо цю інноваційність порівнювати з іншими підприємствами, то вона може перестати бути такою. Проте саме явище підприємництва з'явилося як інновація і до сих пір головні світові інновації створюють саме підприємці, тому залишити цю ознаку в узагальнювальному визначенні буде доречно. Ризик та задоволення потреб споживачів є невід'ємними ознаками будь-якого підприємства, і без них дане визначення було б неповним. Натомість у визначенні було замінено класичну мету здійснення підприємницької діяльності — отримання прибутку на "отримання певної цінності". Це було зроблено з декількох причин. По-перше, не завжди фінансова вигода є рушійною силою для започаткування підприємницької діяльності. По-друге, фінансова винагорода включається у запропонований більш широкий термін "цінність". По-третє, навіть Господарський кодекс України пропонує вже більше широке визначення, вказуючи на досягнення певних "соціальних результатів" як певну мету.

Отже, підприємництво зазнає певних змін та еволюції, а запропоновані звичайні класичні визначення вже не розкривають всієї його суті. Щоб розібратись з цим питанням глибше, пропонується проаналізувати різні типи підприємництва. Важливим, є той факт, що ці типи формуються на різних ознаках і часто ніяк не перетинаються, хоча у центрі стоїть все те саме основне значення підприємницької діяльності, про яке було сказано вище.

Найбільш розповсюдженим підходом до розподілу підприємства на різні типи є розподіл за розміром. Так, підприємство за розміром розділяється на мале, середнє та велике. Додатково існує категорія мікропідприємства, яке не так давно виокремилось в окрему категорію, але все ж таки має своє місце в цій класифікації. В Україні дану класифікацію регулює Закон № 2164-VII від 27.02.2020 р. [19], який описує характеристики всіх трьох категорій. Для такої класифікації використовується всього 3 показники: балансова вартість активів, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та середня кількість працівників. Детальний опис всіх чотирьох типів підприємства надається в таблиці 2, яка створена за матеріалами вищезгаданого закону.

Підприємство набуває все нових назв, якщо аналізувати мету існування того чи іншого підприємства. Як було зазначено раніше, крім класичної мети — отримання прибутку, сьогодні актуальними є і інші. Далі пропонується розглянути різні типи підприємства, які мають мету, відмінну від мети отримання прибутку:

1. Інституціональне підприємство. Цей тип підприємства будується навколо думки, що сучасне

підприємство є інститутом, тобто чимось значно більшим ніж діяльністю з продажів товарів або послуг. Метою такого підприємства є побудова масштабного бізнесу, який би міг взаємодіяти зі світом на рівні інституцій. Так, підприємства такого типу відрізняються своєю стратегічністю та організованістю. У своїй діяльності інституціональні підприємства діють одразу на більш високому рівні — рівні національних та міжнародних інституцій [20].

2. Стратегічне підприємство. Цей окремий тип підприємства характеризується особливим місцем в ньому стратегічного менеджменту. Метою таких підприємств є постійне зростання і, відповідно, задоволення ще більше потреб своїх споживачів, а також постійне збільшення прибутків [21].

3. Академічне підприємство. Даний цікавий тип підприємства зародився у ХХ ст. як виклик університетів своїми силами забезпечувати власне фінансування. Метою такого підприємства є покращення матеріально-технічної бази закладів освіти, а також збільшення фінансових можливостей для персоналу закладів освіти [22]. Характерною особливістю такого підприємства є те, що університети були створені зовсім не з комерційною ціллю, але дійшли до комерційної діяльності на етапах власного розвитку. Найбільш відомими університетами, що займаються академічним підприємством є Гарвардський та Стенфордський університети.

4. Соціальне підприємство. Дж. Г. Дііс у своїх працях доводить, що велика частина державних та некомерційних підходів не виправдала себе і світ потребує нових підходів. Визначальною метою в соціальному підприємстві є соціальна місія. Під нею розуміється певна мета, яка є вищою за прибуток. Важливим аспектом такої діяльності є те, що прибуток все-таки може залишатись серед головних завдань соціального підприємства, але він не може бути максимізований, якщо така максимізація не узгоджена з соціальною місією. Соціальне підприємство є таким, що діє в умовах ринку, як і звичайне, але воно створює значно важливіші засади для вирішення суспільних проблем. У науковій літературі сьогоденні саме цей феномен є найбільш досліджуваний серед всіх інших типів підприємства, які ставлять за мету не (або не тільки) отримання прибутку.

5. "Імпакт" підприємство (підприємство впливу). Метою такого підприємства є створення ринкових інновацій, які збільшують суспільний добробут і рухають прогрес [23]. Таке підприємство діє переважно на ринках, які розвиваються або тільки створюються. Ключовим ресурсом для "імпакт" підприємства є людський капітал, а імпакт-підприємці у розвинених країнах є рушіями розвитку економіки.

6. Стале підприємство. Цей тип підприємства включає підходи, які несе в собі соціальне та інституційне підприємство. Метою сталих підприємств є отримання прибутку без шкоди для навколишнього середовища та суспільства, а також вирішення соціальних проблем у процесі діяльності [24]. Важливою ознакою сталого підприємства є те, що економічні цілі залишаються головними, але соціальні та екологічні цілі є невід'ємними та інтегрованими в бізнес-логіку. Окремо

Таблиця 2. Класифікація підприємств в Україні за розміром

	Мікропідприємства	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Балансова вартість активів	до 350 000 євро	до 4 000 000 євро	до 20 000 000 євро	понад 20 000 000 євро
Чистий річний дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	до 700 000 євро	до 8 000 000 євро	до 40 000 000 євро	понад 40 000 000 євро
Середня кількість працівників	до 10-ти осіб	До 50-ти осіб	до 250-ти осіб	понад 250-ти осіб

Джерело: [19].

про стале підприємництво говорять у розрізі "Цілей сталого розвитку" ООН, що були схвалені на період від 2015 до 2030 року і нараховують 17 Глобальних цілей, які встановили ООН для ефективного розвитку країн. Відповідно, підприємництво, яке враховує деякі "Цілі сталого розвитку" ООН у своїй роботі та ставить за мету їх досягнення через свою діяльність, також може називатись сталим підприємництвом.

7. Креативне підприємництво. Таке підприємництво передбачає отримання комерційної вигоди у сфері креативних індустрій (реклама, архітектура, дизайн тощо). Розвиток такого типу підприємництва пов'язаний із розвитком теми "креативна економіка", яка є платформою для його розвитку та розвивається найшвидше серед індустрій і має потенціал, що стати найбільшою з економічних індустрій [25]. Головною метою креативного підприємництва є реалізація попиту на товари та послуги, що були створені у сфері креативних індустрій, таких як, наприклад, витвори мистецтва, дизайнерські продукти, архітектурні проекти тощо.

8. Зелене (екологічне) підприємництво. Це підприємництво генерує прибуток не тільки у секторі альтернативної енергетики, але і має на меті привнести свій внесок у збереження навколишнього середовища. Такі підприємства часто підтримуються або дотуються державними і, навіть, недержавними інституціями, що дозволяє їм розвиватись ще швидше. Головним мотивом підприємців, які займаються екологічним підприємництвом є зберегти довкілля та зупинити кліматичні зміни [26].

Отже, було розглянуто вісім основних типів підприємництва, які відрізняються між собою за метою своєї діяльності. Всі ці типи підприємництва, хоча і мають різні назви та описують різні підходи, мають доволі сильний зв'язок між собою. Цей зв'язок можна пояснити через зміну загальної парадигми підприємництва, яке існує не тільки заради отримання прибутку.

Крім розподілення підприємництва за розміром та за метою діяльності, сьогодні актуальним стає ще одне — за цільовою групою. Так, підприємництво може мати багато особливостей відповідно до того, хто саме ним буде займатись. Ба більше, підприємництво може слугувати інструментом допомоги деяким категоріям населення. Далі пропонується розглянути деякі типи підприємництва залежно від цільової групи, яка ним займається:

1. Жіноче підприємництво. Ця діяльність покликана зменшити гендерну нерівність серед підприємців. Такий тип підприємництва можуть засновувати і вести жінки, що стало великим трендом у світі та окремою темою для дискусій. Жіноче підприємництво робить вагомий внесок у розвиток інновацій, а також працевлаштування і збільшення добробуту в суспільстві. Цікавим є той аспект, що ця тема однаково швидко стає популярною як у розвинених країнах, де жінки створюють підприємства, щоб професійно реалізуватись або показати свою рівність, так і у країнах, що розвиваються, де жінки починають власну справу, щоб забезпечити себе та свою родину. Найбільш розвинутою темою жіночого підприємництва є в Латинській Америці та Азії [27].

2. Молодіжне підприємництво. Цей тип підприємництва є відповіддю на низьку працевлаштованість мо-

лоді в деяких країнах. Зрозуміло, що молодіжне підприємництво передбачає залучення до підприємницької діяльності молоді, але і серед цієї теми виділяється ще три окремі групи: "допідприємці" віком 15—19 років, які ще не почали фактичний бізнес, але розробляють його; "починаючі підприємці" віком 20—25 років, які вже почали таку діяльність, але характеризуються надмірною креативністю та малодосвідченістю; "нові підприємці", віком 26—29 років, що вже мають досвід, амбіції та бажання відійти від традиційного підприємництва [28].

3. Шкільне підприємництво. Цей окремий тип підприємництва є найбільш популярним в США та Німеччині. Його суть полягає в тому, що учні створюють справжні підприємства прямо у стінах закладів освіти. Ці підприємства є реально зареєстрованими, сплачують податки, мають рахунки у банках, отримують гроші за продані товари та послуги. Варто додати, що це явище зароджується в Україні. Так, курс за вибором "Соціальне шкільне підприємництво" (СШП) тепер може додати у свої навантаження будь-яка українська школа, оскільки він рекомендований Міністерством освіти і науки України до запровадження. Крім того, було видано посібник "Соціальне шкільне підприємництво: твій перший стартап", який також схвалено МОН України до використання в загальноосвітніх навчальних закладах [29].

4. Ветеранське підприємництво. Це підприємництво має дуже важливу мету, яка досягається через цільову групу, а саме — соціалізація ветеранів після повернення із зон бойових дій. Досвід ведення підприємництва ветеранами у світі є дуже позитивним. Так, вони більш серйозно підходять до організації процесів та контролю за ефективністю [30]. В Україні після відомих подій 2014 року такий тип підприємництва теж розвивається стрімко. Наразі існує ціла мережа підприємств, що були створені ветеранами.

Крім описаних вище чотирьох типів підприємництва, які утворились відповідно до цільової групи, існують і інші: підприємництво, що ведуть біженці; підприємництво, що ведуть люди з інвалідністю тощо. Об'єднуючим їх фактором є створення певних переваг для конкретної цільової групи, а прибуток, знову таки, має не першочергове значення.

Розглянувши три різних підходи до визначення типів підприємництва, можна зробити висновок, що така діяльність має множинну різницю проявів. Проведений аналіз навряд можна вважати повним, але він дає можливість побачити суть — підприємництво є доволі особливою діяльністю, і класичні його визначення вже не повністю розкривають все різноманіття його проявів. Узагальнений аналіз різних типів підприємництва зображено на рисунку 3.

Описані вище типи підприємництва скоріше доповнюють ту його сутність, що була досліджена ще за часів Кантільйона і далі. Сучасне підприємництво стає різним і відображає більший спектр цілей, які може досягати підприємець. Так, підприємство може існувати задля виконання певної соціальної або екологічної місії, сприяти позитивним змінам у суспільстві або створювати додаткові привілеї деяким цільовим групам.

ВИСНОВКИ

Таким чином, підприємництво як феномен має свою довгу та цікаву історію. Ця історія включає роботи таких видатних дослідників: Р. Кантільон, А. Сміт, Ж. Б. Сей, М. Вебер, К. Маркс та інших. Підприємництво з'явилося як альтернатива роботи за наймом та має свої особливі переваги та недоліки.

Узагальнюючи значний шлях розвитку, було виокремлено чотири ключові ознаки, які несе в собі підприємництво — це ризик, перерозподіл ресурсів, задоволення потреби та інноваційність. Цей перелік ознак може бути розширено, але без описаних вище чотирьох підприємництво не відбудеться.

Підприємництво як категорія має різне за змістом значення аніж термін "бізнес". Останній є більш широким терміном та може не включати в себе наявність, власне, підприємства, яке є легально зареєстрованим. Логічною у дослідженні теми підприємництва є послідовність таких термінів: "підприємець", "підприємництво", "підприємство", що дозволяє описати спочатку індивіда, який провадить таку діяльність, переходячи на, власне, саму діяльність, а потім на її суб'єкт.

Було обгрунтовано необхідність зміни деяких підходів до визначення підприємництва, оскільки класична його мета — отримання прибутку вже не є достатньою для задоволення всіх інтересів підприємців. Ця теза підтверджується існуванням різних типів підприємництва, які умовно можна об'єднати не тільки за розміром підприємства, але і за метою існування підприємства та цільовою групою. Так, було розглянуто інституційне, академічне, стратегічне, соціальне, "Імпакт", стале, креативне та зелене підприємництво як сучасні його типи залежно від мети діяльності, а також жіноче, молодіжне, шкільне та ветеранське підприємництво, яке існує для створення переваг деяких цільових груп.

Загальна типологія підприємництва показує на те, що класичної стандартної мети, задля якої існує підприємство в класичному розумінні, вже не достатньо. Іншою важливою метою, крім отримання прибутку, може бути створення певної соціальної або екологічної цінності для суспільства або конкретної цільової групи. Такий підхід не тільки підкріплюється світовими дослідженнями та тисячами прикладів підприємства з більш широкими цілями, але і створює нові аспекти для розуміння категорії "підприємництво".

Література:

1. Hebert R. and Link A. *A History of Entrepreneurship*, Routledge, London, UK. 2009.
2. Casson Mark and Casson Catherine. *The history of entrepreneurship: Medieval origins of a modern phenomenon*, Business History. 2014. 56:8. 1223—1242.
3. Shane Scott A. (2003), *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus*, Edward Elgar Publishing, London, UK.
4. Cantillon Richard. *Essai sur la nature du commerce en general*, A.M. Kelley, New York, USA. 1964.
5. Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов, Москва: Мысль, 1935.
6. Say J.-B. *A treatise on political economy*, Grigg and Elliot, Philadelphia, USA. 1976.
7. Menger Carl. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Neptagon, Berlin, Germany. 2014.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения: в 30 т./ Госполитиздат. Москва: 1957. Т. 26: Теории прибавочной стоимости.
9. Вебер М. Избранные произведения, Москва: Прогресс, 1990.
10. Schumpeter, Joseph A. *Capitalism, socialism and democracy*, Harper & Brothers, New York, USA. 1942.
11. Зянько В.В. *Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В.В. Зянько. Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008.*

За розміром	За метою	За цільовою групою
<ul style="list-style-type: none"> *Мікро *Мале *Середнє *Велике 	<ul style="list-style-type: none"> *Інституційне *Академічне *Стратегічне *Соціальне *«Імпакт» *Стале *Креативне *Зелене 	<ul style="list-style-type: none"> *Жіноче *Молодіжне *Шкільне *Ветеранське

Рис. 3. Типологія підприємництва

Джерело: розроблено автором.

12. Von Hayek, Friedrich A. *The Use of Knowledge in Society*, *The American Economic Review*, 35 (4). 1945.

13. Mises, Ludwig. *Human Actio, A Treatise on Economics*. Ludwig von Mises Institute, Auburn, USA. 1949.

14. Kirzner I.M. *Competition and entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago, Canada. 1973.

15. von Hayek Friedrich A. *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, Routledge London, UK. 1988.

16. Hill, Charles W.L. and Jones, Gareth R. *Strategic Management Theory*. Houghton-Mifflin, MA, Boston, USA. 2001.

17. Пиріг О.А., Черняк Д. *Підприємництво в Україні: від витоків до сьогодення: монографія. — К.: УкрДрук, 2011.*

18. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2003. № 18. № 19—20. № 21—22. Ст.144.

19. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Редакція від 01.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

20. Levy, David and Scully, Maureen. *The institutional entrepreneur as modern prince: The strategic face of power in contested fields*. *Organization Studies*. 2007. Sage Journals 28: 971—991.

21. Hitt, Michael A., Ireland, Duane R., Sirmon, David G., and Trahms, Cheryl A. *Strategic entrepreneurship: creating value for individuals, organizations, and society*. *Academy of Management Perspectives*. 2011. 25 (2). Pp. 57—75.

22. Романовський О.О. *Феномен підприємництва в університетах світу. — Вінниця: Нова Книга, 2012. — 504 с.*

23. Acs, Zoltan J. "Foundations of high impact entrepreneurship, Foundations and Trends in Entrepreneurship". 2008. 4 (6). Pp. 535—620.

24. Schaltegger, Stefan, Wagner, Marcus. "Sustainable entrepreneurship and sustainability innovation. Categories and interactions", *Business Strategy and the Environment*. 2011. 20 (4). Pp. 222—237.

25. Bujor, Adriana and Avasilcal, Silvia. "Creative Entrepreneurship in Europe: A Framework of Analysis". *Annals of the Oradea University, Fascicle of Management and Technological Engineering*. 2014. Vol. XXIII(XIII). issue 1. Pp. 151—156.

26. Farinelli, Fulvia, Bottini, Marino, Akkoyunlu, Sule, and Aern, Philipp. "Green entrepreneurship: the missing link towards a greener economy", *ATDF J*. 2011. 8 (3/4), 42—48.

27. Brush, Candida G., and Cooper, Sarah Y. "Female entrepreneurship and economic development: An international perspective", *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*. 2012. 24. Pp. 1—6.

28. Schoof, Ulrich. "Stimulating youth entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people", ILO, SEED Working Paper. 2006. № 76.

29. Дятленко С., Конопкін В., Корнецький А., Кучерук О., Савицький І. Соціальне шкільне підприємництво: твій перший стартап: посібник для учнів 8 (9, 10, 11) класів, батьків та освітян. К.: ТОВ "ВІ ЕН ЕЙ ПРЕС", 2020. 184 с.

30. James, Lyons A. Veteran entrepreneurship: A phenomenological study of the lived experience of veterans' transition from military service to entrepreneurship. ProQuest Dissertations Publishing, 2014.

References:

1. Hebert, R. and Link, A. (2009), A History of Entrepreneurship, Routledge, London, UK.
2. Casson, M. and Casson, K. (2014), "The history of entrepreneurship: Medieval origins of a modern phenomenon", Business History, vol. 56:8, pp. 1223—1242.
3. Shane, S.A. (2003), A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus, Edward Elgar Publishing, London, UK.
4. Cantillon, R. (1964), Essai sur la nature du commerce en general, A.M. Kelley, New York, USA.
5. Smith, A. (1935), Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov, [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations], Mysl, Moscow, Russia.
6. Say, J.-B. (1976), A treatise on political economy, Grigg and Elliot, Philadelphia, USA.
7. Menger, C. (2014), Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Heptagon, Berlin, Germany.
8. Marks, K. and Engels, F. (1957), Teorii pribavochnoj stoimosti [Theories of Surplus Value], Hospolytyzdat, Moscow.
9. Weber, M. (1990), Izbrannye proizvedeniya [Selected works], Progress, Moscow, Russia.
10. Schumpeter, J.A. (1942), Capitalism, socialism and democracy, Harper & Brothers, New York, USA.
11. Zian'ko, V.V. (2008), Innovatsijne pidpriemnytstvo: sutnist', mekhanizmy i formy rozvytku [Innovative entrepreneurship: the essence, mechanisms and forms of development], UNIVERSUM, Vinnytsia, Ukraine.
12. Hayek, F. A. (1945), The Use of Knowledge in Society, The American Economic Review, vol. 35(4).
13. Mises, L. (1949), Human Actio, A Treatise on Economics. Ludwig von Mises Institute, Auburn, USA.
14. Kirzner, I. M. (1973), Competition and entrepreneurship, University of Chicago Press, Chicago, Canada.
15. von Hayek, F. A. (1988), The Fatal Conceit. The Errors of Socialism, Routledge London, UK.
16. Hill, C.W. and Jones, G.R. (2001), Strategic Management Theory. Houghton-Mifflin, MA, Boston, USA.
17. Pyrig, O. A. (2011), Pidpriemnytstvo v Ukraini: vid vytkiv do s'ohodennia [Entrepreneurship in Ukraine: from the origins to the present], UkrDruk, Kyiv, Ukraine.
18. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), "Economic Code of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/ed20211006#Text> (Accessed 30 Nov 2021).
19. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (Accessed 30 Nov 2021).
20. Levy, D. and Scully, M. (2007), "The institutional entrepreneur as modern prince: The strategic face of power in contested fields", Organization Studies, Sage Journals, vol. 28, pp. 971—991.
21. Hitt, M.A. Ireland, R.D. Sirmon, D.G. and Trahms, C.A. (2011), "Strategic entrepreneurship: creating value for individuals, organizations, and society", Academy of Management Perspectives, vol. 25 (2), pp. 57—75.
22. Romanovsky O.O. (2012), Fenomen pidpriemnytstva v universytetah svitu [The phenomenon of entrepreneurship in the universities of the world], Nova Knyga, Vinnyca, Ukraine.

23. Acs, Z. J. (2008), "Foundations of high impact entrepreneurship", Foundations and Trends in Entrepreneurship, vol. 4 (6), pp. 535—620.

24. Schaltegger, S. and Wagner, M. (2011), "Sustainable entrepreneurship and sustainability innovation. Categories and interactions", Business Strategy and the Environment, vol. 20 (4), pp. 222—237.

25. Bujor, A. and Avasilcal, S. (2014), "Creative Entrepreneurship in Europe: A Framework of Analysis", Annals of the Oradea University, Fascicle of Management and Technological Engineering, vol. XXIII(XIII), vol. 1, pp. 151—156.

26. Farinelli, F. Bottini, M. Akkoyunlu, S. and Aern, P. (2011), "Green entrepreneurship: the missing link towards a greener economy", ATDF J, vol. 8 (3/4), pp. 42—48.

27. Brush, C. and Cooper, S. (2012), "Female entrepreneurship and economic development: An international perspective", Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal, vol. 24, pp. 1—6.

28. Schoof, U. (2006), "Stimulating youth entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people", ILO, SEED Working Paper, vol. 76.

29. Dyatlenko, S. Konopkin, V. Kornetsky, A. Kucheruk, O. and Savyckij I. (2020), Social'ne shkil'ne pidpriemnytstvo: tvij pershyj startap: Posibnyk dlja uchniv 8 (9, 10, 11) klasiv, bat'kiv ta osvityan [Social school entrepreneurship: your first startup: Handbook for students of 8 (9, 10, 11) classes, parents and educators], TOV "VI EN EJ PRES", Kyiv, Ukraine.

30. James, L.A. (2014), "Veteran entrepreneurship: A phenomenological study of the lived experience of veterans' transition from military service to entrepreneurship", ProQuest Dissertations Publishing.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2021 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

Н. А. Гринюк,
к. е. н., доцент кафедри світової економіки,
Київський національний торговельно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-4265-1421

Д. С. Спіридонов,
Київський національний торговельно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-8014-6135

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.130

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

N. Hrynyuk,
PhD in Economics, Associate Professor of World Economy Department, Kyiv National University of Trade and Economics
D. Spiridonov,
Kyiv National University of Trade and Economics

THEORETICAL APPROACHES TO THE FUNCTIONING OF INTERNATIONAL LOGISTICS SYSTEMS

У статті досліджено сутність поняття логістична система та основні принципи її функціонування, розглянуто найпоширеніші формати функціонування та рівні міжнародних логістичних систем у нинішніх умовах. Визначено перспективні напрями розвитку міжнародної логістики. Виявлено, що логістична система — це складна, організаційно завершена (структурована) економічна система, що складається з елементів (ланок), взаємопов'язаних у єдиному процесі управління ресурсними потоками. Наразі у світі функціонують логістичні системи 5-ти рівнів: First Party Logistics, Second Party Logistics, Third Party Logistics, Fourth Party Logistics та Fifth Party Logistics — 5PL. Функціонування міжнародних логістичних систем здійснюється на основі загальних принципів управління з урахуванням специфіки логістичної діяльності, зокрема системність і комплексність, узгодження критеріїв оцінки ефективності, організація обліку витрат та активне використання інформаційних технологій.

The essence of the concept of logistics system and the basic principles of its functioning are investigated in the article, the most widespread formats of functioning and levels of the international logistics systems in the current conditions are considered. Perspective directions of international logistics development are determined. It is revealed that the logistics system is a complex, organizationally complete (structured) economic system consisting of elements (links), interconnected in a single process of resource flow management.

The main logistics functions include: material logistics, production and inventory management, product distribution management, order processing, transportation, packaging, warehousing, inventory management, customer service. The whole set of functions in the current conditions is performed by international logistics systems, providing its customers with the maximum level of satisfaction of their needs.

Currently, there are 5 levels of logistics systems in the world: First Party Logistics, Second Party Logistics, Third Party Logistics, Fourth Party Logistics and Fifth Party Logistics — 5PL. The operation of international logistics systems is based on the general principles of management, taking into account the specifics of logistics activities, including system and complexity, coordination of performance evaluation criteria, organization of cost accounting and active use of information technology. It is proved that the logistics process must take place in compliance with the basic rules of logistics — the rules of "7R": right product — the right product, right quality — the right quality, right quantity — the right quantity, right time — the right time, right place — the right place, right customer — the right consumer, right cost — with the required level of costs. These principles

are also the basis of international logistics systems, which in addition to standard services work today in the field of consulting, helping their customers to choose the best mode of transportation for each product so that it is delivered to the consumer as soon as possible, even if on another continent.

Ключові слова: логістика, логістична система, ефективність, раціональність, доставка, інформаційні технології.

Key words: logistics, logistics system, efficiency, rationality, delivery, information technologies.

ВСТУП

Логістика у сучасному бізнес-середовищі відіграє надзвичайно важливу роль, забезпечуючи синхронізацію усіх внутрішніх та зовнішніх ресурсних потоків підприємства. Мова більше не йде виключно про транспортне забезпечення діяльності: сучасні логістичні підприємства надають своїм клієнтам цілий комплекс послуг, націлених на оптимізацію витрат та скорочення часу здійснення операцій.

Формування глобальних ланцюгів створення вартості істотно збільшило попит на логістичні послуги у світі, що обумовило формування міжнародних логістичних корпорацій, структурні елементи яких розміщені в усьому світі. Для українських підприємств, націлених на довгостроковий розвиток, одним із завдань є посилення співпраці з міжнародними логістичними компаніями для нарощування обсягів діяльності та покращення рівня послуг, які надаються клієнтам. Зазначене актуалізує дослідження теоретичних засад та практичних аспектів функціонування міжнародних логістичних систем.

СТУПІНЬ РОЗРОБКИ НАУКОВОЇ ПРОБЛЕМИ

Дослідженням теоретико-практичних засад функціонування логістичних підприємств займалися такі вчені: В.В. Компанієць, О.М. Полякова, О.В. Шраменко [1], А.В. Забування, А.В. Кулік [2], С.В. Войтко, А.І. Максимчук [3], О.А. Рудківський, А.Ю. Рудківська [5], А.М. Курбацька, І.Г. Кадирус, О.А. Савенко, К.В. Нечипоренко [6], В.О. Дачковський, О.М. Сампір [7], Ю.О. Ганненко, М.А. Закалад [8], О.О. Кучмеевта [9] ін. Водночас у більшості робіт не приділено уваги тенденціям та особливостям функціонування міжнародних логістичних систем, що і обумовило вибір теми дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є систематизація теоретичних засад функціонування міжнародних логістичних систем у сучасних умовах. На виконання поставленої мети було виконано такі завдання: визначити сутність поняття логістична система та основні принципи її функціонування; дослідити найпоширеніші формати функціонування міжнародних логістичних систем; визначити перспективні напрями розвитку міжнародної логістики.

Об'єктом статті є теоретичні засади функціонування міжнародних логістичних систем.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Однією з основних передумов розвитку логістики є постійне зростання потреб споживачів, їх високі запити, у відповідь на які підприємства намагаються знайти оптимальні для себе шляхи формування конкурентних переваг. Зосередження зусиль на формуванні ефективної логістики (власними силами або із залученням третьої сторони) дозволяє сучасним компаніям отримати низку позитивних ефектів, які полягають зокрема у:

— забезпеченні більш ефективної координації роботи окремих підрозділів, що набуває особливого значення за умови їх розміщення у різних країнах;

— зменшенні кількості порушень загального циклу виробництва через непогодженість дій окремих функціональних підрозділів;

— посиленні конструктивної взаємодії між функціональними підрозділами;

— скороченні загального циклу виробництва продукції й часу, необхідного для постачання його споживачам, у тому числі на зовнішніх ринках;

— зростанні надійності виконання договірних зобов'язань перед постачальниками й споживачами продукції [1].

Особливого значення логістика набуває для підприємств, які працюють на міжнародному рівні: координація потоків товарів та послуг, фінансових ресурсів та інформації з різних країн світу, які часто реалізують бізнес-операції у різний час, є надзвичайно непростою задачею. У відповідь на потреби клієнтів міжнародні компанії працюють над формуванням глобальних логістичних систем, при використанні яких клієнт отримує можливість ефективно здійснювати діяльність як на національному, так і на зовнішніх ринках без надмірних витрат ресурсів та часу та в умовах повної скоординованості товарних та фінансових та інформаційних потоків.

У науковій літературі представлено ряд визначень поняття "логістична система", проте більшість знайдених нами джерел датуються 2000—2010 рр. та характеризують внутрішню логістичну систему підприємства [2]. Більшість сучасних досліджень акцентують свою увагу або на логістичному управлінні (яке не передбачає створення окремої системи логістичних потоків, а характеризується інтеграцією функції логістики з іншими елементами діяльності підприємства), або на особливостях функціонування логістичних компаній, які, на наш погляд, по суті являють собою глобальні логістичні системи.

Якщо узагальнювати існуючі підходи, можна сформулювати таке визначення сутності логістичної системи: це складна, організаційно завершена (структурована) економічна система, що складається з елементів (ланок), взаємопов'язаних у єдиному процесі управління ресурсними потоками.

Якщо розглядати специфіку міжнародних логістичних систем, то вона пов'язана передусім з розміщенням елементів логістичної системи у різних країнах для забезпечення максимальної ефективності процесу обслуговування клієнтів. Це дозволяє підприємству, що надає логістичні послуги, збільшити кількість клієнтів, залучивши до співпраці контрагентів з різних держав, а самим споживачам логістичних послуг дозволяє отримати більш якісні послуги, що пов'язано з наближенням інфраструктурних центрів до місця розміщення клієнта.

Якщо говорити про формати функціонування міжнародних логістичних систем, то вони можуть бути горизонтально інтегрованими, коли у різних країнах розміщуються структурні елементи логістичної системи з самостійним правом прийняття управлінських рішень, які взаємодіють один з одним для надання клієнтам необхідним їм послуг; вертикально інтегровані, коли управлінський центр, розміщений в одній країні, здійснює управління інфраструктурними юнітами, розміщеними у інших країнах. Кожна із розглянутих форм має свої переваги, зокрема горизонтальний формат є гнучкішим порівняно з вертикальним, тоді як другий забезпечує більшу скоординованість логістичних потоків. Часто вибір формату функціонування логістич-

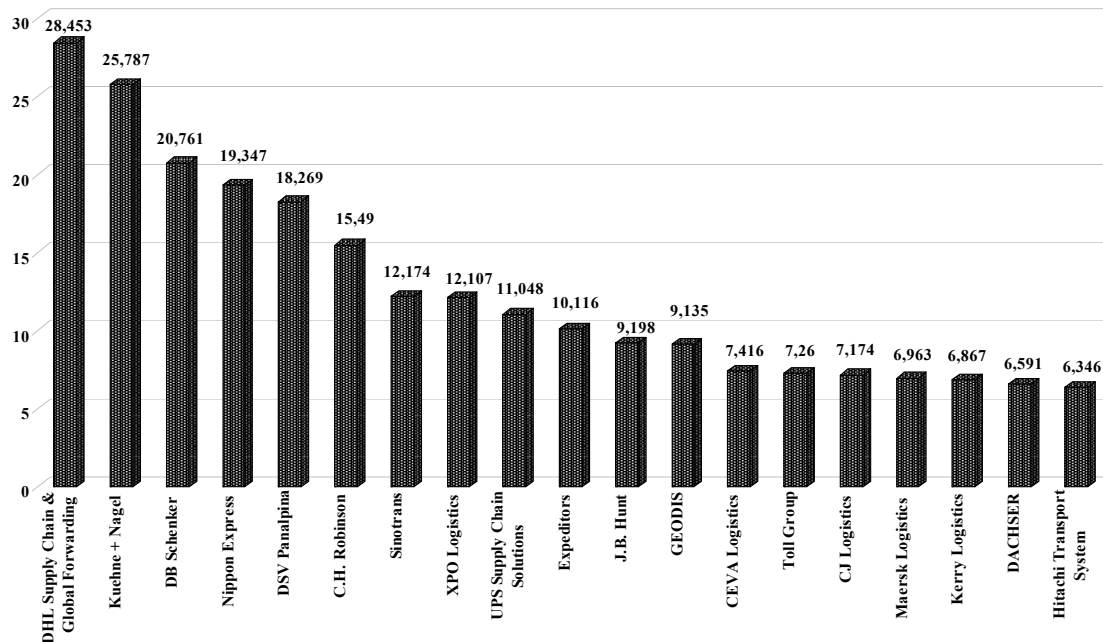


Рис. 1. Обсяги доходів провідних логістичних компаній світу у 2020 році, млрд дол. США

Джерело: [4].

ної системи залежить від підходів до її формування: якщо материнська компанія інвестує кошти у відкриття підрозділів за кордоном, то зазвичай мова йде про вертикальний формат функціонування, а у випадку, коли логістична частина формується шляхом входження у неї самостійних логістичних підприємств, мова йде про горизонтальну інтеграції підприємств у глобальну логістичну систему.

Наразі у світі функціонують логістичні системи 5-ти рівнів:

— First Party Logistics — 1PL або логістика першої сторони. На цьому рівні всі логістичні операції та управління ними підприємство здійснює самостійно без залучення будь-яких сторонніх організацій.

— Second Party Logistics — 2PL або логістика другої сторони. На цьому рівні управління логістичним ланцюгом постачання здійснює саме підприємство, а вже базові логістичні послуги, такі як транспортування чи складське зберігання, виконує на замовлення даного підприємства стороння організація.

— Third Party Logistics — 3PL або логістика третьої сторони. На цьому рівні стороння організація вже майже цілком виконує для підприємства цілий ряд логістичних послуг. Так, окрім базових логістичних послуг, передбачається надання послуг із митного оформлення вантажів, маркування вантажів та інші.

— Fourth Party Logistics — 4PL або логістика четвертої сторони. Окрім організації та управління логістичним ланцюгом постачання продукції підприємства-замовника, логістичні оператори даного рівня можуть надавати йому певні консультаційні послуги стосовно оптимізації його виробничої чи збутової діяльності. У даному випадку підприємство займається лише виробництвом продукції та маркетингом, а усією логістичною діяльністю займається логістичний провайдер, котрий у свою чергу працює за принципом подвійного аутсорсингу. Такий принцип полягає у тому, що 4PL оператор використовує склади та транспортні засоби 3PL операторів і при цьому здійснює управління цілим ланцюгом постачання, розвиваючи власні інформаційні технології та ресурси.

— Fifth Party Logistics — 5PL або логістика п'ятої сторони. 5PL-провайдер уже є представником електронного бізнесу. Для цих логістичних операторів характерний високий рівень інтелектуалізації діяльності, що у свою чергу передбачає виникнення і функціонування

складних інтелектуальних систем управління міжнародними логістичними мережами [3].

Сьогодні у світі лідерами є саме ті компанії, які широко впроваджують у свою діяльність інноваційні технології та спроможні надати клієнтам широкий спектр логістичних та супутніх послуг, націлених на оптимізацію його бізнес-процесів (рис. 1).

Як видно з представленого рисунку, провідні позиції у світі займають підприємства, орієнтовані не лише на надання логістичних послуг підприємствам (B2B сегмент), а ті, які працюють з кінцевим споживачем (B2C), співпрацюючи з Інтернет-магазинами або самостійно організовуючи подібні торговельні майданчики. Це, зокрема, DHL, найбільш відомий у світі провайдер міжнародних поштових сервісів, Kuehne+Nagel також, окрім послуг для бізнесу, останнім часом надає логістичні сервіси приватним особам, хоча все ще встановлює вимоги до мінімальних обсягів відправлення. Це вказує на те, що цифровізація є одним з ключових факторів логістики, на якій українським компаніям доцільно зважати.

Логістичний процес повинен відбуватись із дотриманням основних правил логістики — правил "7R": right product — потрібний товар, right quality — необхідної якості, right quantity — в необхідній кількості, right time — в потрібний час, right place — в потрібне місце, right customer — потрібного споживачеві, right cost — з необхідним рівнем витрат [5]. На зазначених принципах базується також функціонування міжнародних логістичних систем, які окрім стандартних послуг працюють сьогодні у галузі консалтингу, допомагаючи своїм клієнтам обрати оптимальний спосіб перевезення для кожного товару для того, щоб у найкоротші строки він був доставлений споживачу, навіть якщо він знаходиться на іншому континенті.

Управління міжнародними логістичними системами — вкрай складний процес, який вимагає значних інтелектуальних ресурсів та фінансових витрат. Це пов'язано у першу чергу з відмінностями у підходах до роботи, нормах та правилах, графіку функціонування підприємств у різних країнах. Навіть якщо міжнародна логістична компанія відкриває за кордоном структурний підрозділ, де встановлює звичні для її регіону правила роботи, уникнути впливу особливостей приймаючої країни на процес не вдається. З огляду на це усе, більшим попитом на ринку користуються програмні продукти, які дозволяють алгоритмізувати більшість логістичних про-



Рис. 2. Ключові характеристики міжнародної логістичної системи

Джерело: складено автором.

цесів, і використання яких, відповідно, спрощує процес управління міжнародними логістичними системами. За прогнозами експертів протягом наступних років, з огляду на значну диджиталізацію бізнес-процесів, виникнуть нові формати міжнародних логістичних систем:

— Sixth Party Logistics — 6PL або логістика шостої сторони — логістика, що передбачає використання штучного інтелекту в управлінні логістичними мережами.

— Seventh Party Logistics — 7PL або логістика сьомої сторони — рівень логістики, за якої автономні роботи будуть спроможні самостійно створювати та тестувати альтернативні логістичні мережі постачання та обирати найкращу мережу.

— Eighth Party Logistics — 8PL або логістика восьмої сторони — за допомогою штучного інтелекту можливим стане аналіз результатів конкурентів тощо.

— Ninth Party Logistics — 9PL або логістика дев'ятої сторони — передбачає появу краудсорсингу управління у логістиці.

— Tenth Party Logistics — 10PL або логістика десятої сторони. На даному рівні логістичним мережам поставок цілком ймовірно буде притаманна самосвідомість і вони зможуть працювати абсолютно самостійно, без втручання людини в будь-які логістичні процеси [4].

Функціонування міжнародних логістичних систем здійснюється на основі загальних принципів управління з урахуванням специфіки логістичної діяльності, зокрема:

— системність і комплексність, які полягають в управлінні всіма потоковими процесами у взаємодії та узгодженні окремих етапів бізнес-процесів з метою оптимізації всієї логістичної системи;

— узгодження критеріїв оцінки ефективності функціонування окремих ланок логістичного ланцюга на мікро- і макрологістичному рівнях;

— організація обліку витрат на управління матеріальними й пов'язаними з ними інформаційними, фінансовими та сервісними потоками вздовж усього логістичного ланцюга;

— активне використання інформаційних технологій та сучасних методів моделювання в управлінні логістичними системами та ін.

Цілі, завдання та принципи функціонування міжнародних логістичних систем обумовлюють ряд вимог, що пред'являються до відповідних підсистем. Дотримання цих вимог є обов'язковим для всіх суб'єктів логістичного процесу, і забезпечення цього є одним з основних завдань менеджменту міжнародних логістичних компаній. При цьому існує ряд вимог, виконання яких відображає зміст логістичної концепції в формуванні ділових зв'язків між всіма учасниками логістичних процесів. До них відносяться: організаційно-технологічна сумісність компонентів взаємодіючих систем (особливо в зонах їх сполучення), що ускладнює процес пошуку партнерів для формування глобального логістичного ланцюга, оскільки переоснащення інфраструктурних центрів часто є надзвичайно витратним; раціоналізація (в ідеалі — оптимізація поточкових процесів); оптимізація сукупних відносних і загальних витрат; забезпечення збереження при транспортуванні та складській переробці товарів, що постачаються; можливість отримання, обробки та надання клієнтам актуальної інформації.

Варто зазначити, що практично методологія логістики реалізується через безліч відповідних функцій. Логістична функція — це група логістичних операцій, що спрямовані на реалізацію цілей логістичної системи. З точки зору мети, кожна з функцій логістики є однорідною сукупністю дій.

До головних логістичних функцій можна віднести: планування матеріального забезпечення виробництва, управління виробництвом та запасами, управління роз-

поділом продукції, обробка замовлень, транспортування, пакування, складування, управління запасами, обслуговування споживачів. Увесь комплекс функцій у нинішніх умовах виконують міжнародні логістичні системи, забезпечуючи своїм клієнтам максимальний рівень задоволення їх потреб (рис. 2).

Необхідно підкреслити, що весь комплекс логістичних функцій, як окремо, так і в сукупності, підпорядкований єдиній меті, яка визначається стратегією підприємства або групою підприємств-учасників міжнародного бізнесу. В умовах жорсткої конкуренції перевагу отримують ті постачальники, які мають у своєму розпорядженні найбільший асортимент продукції, можуть поставити потрібні товари в потрібне місце, в необхідний для замовника час, при мінімальних для нього сукупних витратах та мають налагоджену систему технічного обслуговування. Тому логістика стає одним з вирішальних чинників в конкурентній боротьбі товаровиробників і дистриб'юторів, а міжнародні логістичні системи спроможні забезпечити логістичний супровід діяльності з кращим балансом ціна/вартість аніж саме підприємство (з огляду на першу чергу на велику вартість інвестицій у логістичну інфраструктуру, якість ІТ, кваліфікацію персоналу).

Варто зазначити, що у нинішніх умовах в логістичній системі кількість управлінських функцій з часом зростає, а їх взаємозв'язки значно ускладнюються. Однак це ускладнення в умовах досконалого менеджменту виступає гарантом прийняття ефективних рішень, підвищення рівня і якості логістичного обслуговування клієнтів. Водночас важливим інструментом втілення управлінських рішень є сукупність підходів і методів, що застосовуються в логістиці.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі проведеного аналізу нами було сформульовано власне визначення поняття міжнародна логістична система: це сукупність управлінських елементів, розміщених в різних країнах, що забезпечують процес цілеспрямованого впливу на ресурсні потоки з метою балансування їхнього руху і оптимізації фінансових результатів діяльності підприємства. У загальному вигляді функціонування міжнародної логістичної системи — це процес управління потоковими процесами просторово-часової трансформації матеріальних ресурсів, послуг, капіталу та інформації відповідно до сучасних умов ринку.

Функціонування міжнародної логістичної системи може бути ефективним за умов логістизації кожної ланки ланцюга руху товарів від виробника сировини через виробництво готової продукції, а від нього до кінцевого споживача. Водночас формування логістичної системи потребує використання загальних принципів управління з урахуванням пізнання специфіки логістичної діяльності. При цьому необхідно брати до уваги, що логістичне забезпечення має бути спрямованим на узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників міжнародного бізнесу шляхом найефективнішого використання наявних ресурсів, що перетворює цю концепцію менеджменту на найбільш раціональну з-поміж існуючих на зазначеному етапі розвитку світового господарства.

Література:

1. Компанієць В.В. Світові тренди сучасного транспортно-логістичного сервісу. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2020. № 70—71. С. 22—32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2020_70-71_5
2. Забування Л.В. Управління логістичною системою. Ефективна економіка. 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3861>
3. Войтко С.В. Дослідження розвитку міжнародних логістичних систем в Україні та світі в умовах Індустрії 4.0. Інноваційна економіка. 2020. № 7—8. С. 14—21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2020_7-8_3

4. A&A's Top 50 Global Third-Party Logistics Providers (3PLs) List. URL: <https://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-information/aas-top-50-global-third-party-logistics-providers-3pls-list/>

5. Рудківський О.А. Актуалізація логістики у діяльності підприємств в умовах карантинних обмежень. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 44. С. 120—125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2020_44_22

6. Курбацька Л.М. Удосконалення логістичних систем для забезпечення принципів стійкого розвитку підприємства. Агросвіт. 2021. № 7—8. С. 60—66.

7. Дачковський В. О. Алгоритм функціонування системи логістичного забезпечення. Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони. 2019. № 2. С. 87—92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sitsbo_2019_2_14

8. Ганненко Ю.О. Аналіз функціонування системи логістики у провідних країнах світу. Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони. 2019. № 3. С. 115—124. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sitsbo_2019_3_22

9. Кучмієв О.О. Методи та засоби управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 22 (2). С. 55—59. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_22\(2\)_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_22(2)_15)

References:

1. Kompaniets', V.V. (2020), "World trends of modern transport and logistics service", *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 70—71, pp. 22—32, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2020_70-71_5 (Accessed 13 September 2021).

2. Zaburannia, L.V. (2015), "Management of logistics system of enterprise", *Efektivna ekonomika*, vol 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3861> (Accessed 12 September 2021).

3. Vojtko, S.V. (2020), "Study of the development of international logistics systems in Ukraine and the world in terms of Industry 4.0", *Innovatsijna ekonomika*, vol 7-8, pp. 14—21, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2020_7-8_3 (Accessed 10 September 2021).

4. A&A's (2021), "Top 50 Global Third-Party Logistics Providers (3PLs) List", available at: <https://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-information/aas-top-50-global-third-party-logistics-providers-3pls-list/> (Accessed 13 September 2021).

5. Rudkivs'kyj, O.A. (2020), "Actualization of logistics in the activities of enterprises under quarantine restrictions", vol. 44. pp. 120—125, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2020_44_22 (Accessed 13 September 2021)

6. Kurbats'ka L.M. (2021), "Improvement of logistics systems to ensure the principles of sustainable enterprise development", *Agrosvit*, vol. 7—8, pp. 60—66.

7. Dachkovs'kyj, V.O. (2019), "Algorithm of logistics system functioning", *Suchasni informatsijni tekhnologii u sferi bezpeky ta obrony*, vol. 2, pp. 87—92, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sitsbo_2019_2_14 (Accessed 10 September 2021).

8. Hannenko, Yu.O. (2019), "Analysis of the functioning of the logistics system in the leading countries of the world", *Suchasni informatsijni tekhnologii u sferi bezpeky ta obrony*, vol. 3, pp. 115—124, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sitsbo_2019_3_22 (Accessed 13 September 2021).

9. Kuchmieiev, O.O. (2018), "Methods and tools of risk management in the logistics systems of commercial enterprises", *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'nogo universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, vol. 22 (2), pp. 55—59, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_22\(2\)_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_22(2)_15) (Accessed 15 September 2021).

Стаття надійшла до редакції 02.12.2021 р.

Д. О. Хмелевський,
магістр, аспірант IV року навчання, Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0002-7529-4774

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.135

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

D. Khmelevskyi,
Master's degree, Postgraduate student of IV year study, Vinnytsia National Agrarian University

MODERN ASPECTS AND BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES

Розглянуто актуальні проблеми та стратегії сучасного бізнесу, які дають можливість компанії стати конкурентоспроможною та мати всі права боротися за перші місця у своїй сфері. Однією з найважливіших проблем будь-якого підприємства, що працює в сучасних умовах, є проблема його життєздатності та забезпечення безперервного стратегічного розвитку. Конкурентні переваги є найбільш ефективним рішенням цієї проблеми. Основним завданням компанії є створення та впровадження цих конкурентних переваг, які можуть бути реалізовані завдяки продуманій та ефективній стратегії розвитку компанії. Стратегія є об'єктивною основою для відповіді на такі важливі для компанії питання: у якій галузі чи ринках має працювати компанія; як найбільш ефективно розподілити обмежені ресурси; як змагатися. Ведення бізнесу в сучасних умовах змушує підприємців трансформувати свої підходи до підприємництва. З кожним днем все швидше і швидше розвивається сфера сучасних технологій, без використання яких будь-який бізнес швидко стає неконкурентоспроможним.

Actual problems and strategies of modern business are considered, which give the chance the company becomes competitive and has all the rights to fight for the first places in their sphere. One of the most important problems of any enterprise operating in modern conditions is the problem of its viability and ensuring continuous strategic development. Competitive advantages are the most effective solution to this problem. The main task of the company is to create and implement these competitive advantages that can be realized through a well-thought-out and effective development strategy of the company. The strategy is an objective basis for answering the following important questions for the company: in which industry or markets the company should operate; how to most effectively allocate limited resources; how to compete. Doing business in modern conditions forces entrepreneurs to transform their approaches to entrepreneurship. Every day the sphere of modern technologies develops faster and faster, without the use of which any business quickly becomes uncompetitive. One of the most important problems of any enterprise operating in modern conditions is the problem of its viability and ensuring constant strategic development. Competitive advantages are the most effective solution to this problem. The main task of the company is to create and implement these competitive advantages, which can be realized through a properly designed and effective development strategy of the company. The strategy is an objective basis for the formation of answers to the following important questions for the company: in which industry or in which markets the company should operate; how to allocate the most limited resources; how to compete. The scale of business development can be very wide and vary greatly from organization to organization. In today's world, many companies treat the whole process of marketing and sales as a business development. Historically, business development has been a subset of the marketing function focused on acquiring new relationships and

marketing or distribution channels. Although this role still exists in many companies, the name business development has become interchangeable with many marketing and sales functions. Deciding what strategies to use to grow a new business is actually a high-stakes decision. A good strategy, well implemented, can lead to high levels of growth and profitability.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегія розвитку, бізнес, конкурентна боротьба, підприємство.

Key words: competitiveness, development strategy, business, competitive struggle, enterprise.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ведення бізнесу в сучасних умовах примушує підприємців трансформувати свої підходи до підприємницької діяльності. З кожним днем все швидше розвивається сфера сучасних технологій, без використання яких будь-який бізнес швидко стає конкурентоспроможним.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження теоретичних засад структурної характеристики і вибору стратегії розвитку підприємств як важливого чинника управління ефективністю їх діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Однією з найважливіших проблем будь-якого підприємства, яке працює в сучасних умовах, — це є проблема його життєздатності та забезпечення постійного стратегічного розвитку. Конкурентні переваги — найефективніше рішення даної проблеми. Головною задачею підприємства є саме створення й реалізація цих конкурентних переваг, які можуть бути реалізовані завдяки правильно розробленій та ефективній стратегії розвитку компанії. Стратегія є об'єктивною засадою для формування відповідей на такі важливі для підприємства питання: в якій галузі або на яких ринках повинне функціонувати підприємство; як розподілити найефективніше обмежені ресурси; як вести конкурентну боротьбу.

М. Портер, використовуючи ідею ланцюжка цінностей, пропонував стратегію розглядати як аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими організації для того щоб визначити, як і де додається цінність. При цьому стратегія — це позиціонування організації щодо галузевого середовища [2, с. 71].

Більш точно розкриває суть даного поняття Ф. Котлер, однак, як правильно підкреслює М. Портер, при визначенні стратегії розвитку слід враховувати сферу діяльності, у якій вона досягається [1, с. 82].

Стратегія розвитку бізнесу: підхід з високим зростанням

Ваша стратегія розвитку бізнесу може бути ключовим фактором успіху або невдачі вашої фірми. Потрібно розуміти, як створити стратегію та пов'язаний з нею план, який може стимулювати окрему людину, практику або всю фірму до нових рівнів зростання та прибутковості.

Розвиток бізнесу — це процес, який використовується для виявлення, виховання та придбання нових клієнтів та бізнес-можливостей для стимулювання зростання та прибутковості. Стратегія розвитку бізнесу — це документ, який описує стратегію, яку ви будете використовувати для досягнення цієї мети.

Масштаб розвитку бізнесу може бути дуже широким і сильно відрізнятись від організації до організації.

Розглянемо модель того, як професійні організації, що надають послуги, отримують новий бізнес.

Перші два етапи моделі — залучення перспектив та побудова взаємодії це традиційні маркетингові функції. Останнім етапом, що перетворює можливості на клієнтів, є традиційна функція продажу. У традиційній ролі, розвиток бізнесу буде шукати нові канали дистрибуції або маркетингових партнерів.

У сучасному світі багато фірм відносяться до всього процесу маркетингу та продажів як до розвитку бізнесу.

Розвиток бізнесу проти маркетингу

Маркетинг — це процес визначення того, які продукти та послуги ви запропонуєте, до якої цільової аудиторії, за якою ціною. Вона також стосується того, як ви будете позиціонувати і просувати вашу фірму, і її пропозиції на конкурентному ринку. Результатом всієї цієї діяльності має стати підвищення обізнаності вашої фірми серед цільової аудиторії — і посилення потоку кваліфікованих потенційних клієнтів та можливостей.

Історично, розвиток бізнесу був підмножиною маркетингової функції, орієнтованої на придбання нових відносин і каналів маркетингу або дистрибуції. Хоча ця роль все ще існує у багатьох компаніях, назва розвитку бізнесу стала взаємозамінною з багатьма функціями маркетингу та продажів.

Розвиток бізнесу проти продажів

Продажі — це завдання перетворення потенційних клієнтів або можливостей у нових клієнів. Розвиток бізнесу є більш широким терміном, який охоплює багато видів діяльності поза функцією продажу. І хоча існує певне дублювання, більшість традиційних ролей розвитку бізнесу незначно залучені до закриття нових клієнтів.

Розвиток бізнесу часто плутається з продажами. Це не надто дивно, тому що багато людей, які явно знаходяться в продажах, беруть на себе заслуги за розвиток бізнесу. Ймовірно, це робиться тому, що організація вважає, що призначення таких працівників дозволяє уникнути можливої стигматизації, пов'язаної з продажем.

Оскільки багато клієнтів хочуть познайомитися з професіоналами, з якими вони працюватимуть, роль продавця добре зарекомендувала себе у багатьох фірмах. Перевага продавців також має тенденцію відмовляти фірмам від поповнення штатного розпродажу.

Як альтернативний підхід до використання часу працівників-платників, деякі фірми мають одного або більше девелоперів з персоналу. У контексті професійних послуг, ці люди часто беруть участь у виробництві та кваліфікації потенційних клієнтів, а також підтримують продавців у їхніх зусиллях, щоб закрити нових клієнтів. В інших організаційних контекстах цю роль можна вважати роллю підтримки продажів.

Найкращі стратегії розвитку бізнесу

Рішення про те, які стратегії використовувати для розвитку нового бізнесу, насправді є рішенням на ви-

сокі ставки. Хороша стратегія, добре впроваджена, може призвести до високого рівня зростання та прибутковості. Невдала стратегія може затримати зростання і та потягти вниз цінний потенціал команди.

Проте багато фірм похитнулися на цьому критичному етапі. Вони покладаються на звичку чи примхи — або ще гірше, "так ми завжди робили це".

Давайте розглянемо деякі з найпоширеніших стратегій розвитку бізнесу та те, як вони складаються з сьогоднішніми покупцями.

1. Відгуки

Відгуки часто розглядаються як механізм, який перетворює задоволення клієнта на новий бізнес. Ви співпрацюєте із клієнтом та встановлюєте добрі відносини, і ця людина дає вам нових клієнтів. Задоволені клієнти роблять те ж саме.

Очевидно, що відгуки мають великий вплив на будь-яку справу, і багато фірм отримують більшість або весь свій бізнес від них. Вони покладаються на ваших клієнтів і контакти, щоб визначити хороші перспективи для ваших послуг і зробити перенаправлення в потрібний час.

Проблема в тому, що джерела відгуків часто не знають повного діапазону того, як ви можете допомогти клієнту. Так багато відгуків можуть погано відповідати вашим можливостям. Але багато потенційних клієнтів відмовляються від ваших послуг, навіть не розмовляючи з вами. Одне з недавніх досліджень дає цифру понад 50%.

Важливо, що є нові цифрові стратегії, які можуть прискорити перенаправлення. Важливим є створення вашої конкретної переваги. Це дозволяє людям дослідити переваги ваших послуг й збільшує вашу базу відгуків за межі клієнтів і кількох ділових контактів.

2. Спонсорство та реклама

Чи можна безпосередньо розвивати новий бізнес, завдяки спонсорським подіям та рекламі? Було б вирішено багато проблем, якщо усе працювало бездоганно.

На жаль, результати на цьому фронті не дуже обнадійливі. Дослідження показали, що традиційна реклама фактично пов'язана з більш повільним зростанням. Тільки тоді, коли реклама поєднується з іншими методами, такими як виступ на події, ці методи приносять свої плоди.

Найбільш перспективною рекламною стратегією є цільова цифрова реклама. Це дозволяє фірмам отримувати свої повідомлення та пропозиції перед потрібними людьми за нижчою ціною.

3. Зворотній зв'язок й пошта

Фірми професійних послуг використовують телефонні дзвінки та пошту для безпосереднього контакту із потенційними клієнтами протягом десятиліть.

Існує кілька ключових проблем, пов'язаних з цією стратегією. По-перше, вони є відносно дорогими, щоб бути ефективними. По-друге, якщо ви не потрапите в потрібний час, ваша пропозиція може не мати привабливості, отже, ніякого впливу на розвиток бізнесу.

Ключовим моментом є надання дуже привабливої пропозиції в потрібний момент. Непросто відчувати цю комбінацію правильно.

4. Лідерство мислення та контент-маркетинг

Тут стратегія полягає в тому, щоб зробити ваш досвід помітним для потенційних покупців і джерел перенаправлення. Це досягається шляхом написання, виступу або публікації вмісту, що демонструє ваш досвід і те, як його можна застосувати для вирішення проблем клієнтів.

Книги, статті та мовні виступи вже давно є основою стратегії розвитку бізнесу професійних послуг. Багато експертів з високої видимості побудували свою практику та фірми на цій стратегії. Часто для досягнення цього підходу потрібна значна частина кар'єри.

Але змінився час та технології, які змінили цю стратегію. З настанням цифрового зв'язку зараз легше і на-

багато швидше продемонструвати свій досвід роботи з цільовим ринком. Пошукові системи вирівняли ігрове поле таким чином, що відносно невідомі особи та фірми можуть стати відомими навіть за межами свого фізичного регіону. Вебінари демократизували публічні виступи, а блоги та веб-сайти надають кожній фірмі цілодобову присутність. Додайте відео та соціальні медіа, а новаторський експерт може отримати доступ до значно розширеного ринку.

Але ці події також відкривають фірми до значно більшої конкуренції. Ви можете виявитися конкуруючими зі спеціалістами, про яких ви ніколи не знали. Вплив полягає в тому, щоб підвищити ставку на вашу стратегію розвитку бізнесу.

5. Комбіновані стратегії

Загальноприйнято поєднувати різні стратегії розвитку бізнесу. Наприклад, мережа і відгуки часто використовуються разом. І на одному рівні комбінована стратегія має сенс. Сила однієї стратегії може підсилити слабкість іншої.

Але є прихована небезпека. Для того щоб стратегія працювала на максимум, вона повинна бути повністю реалізована. Існує небезпека, що, намагаючись виконати занадто багато різних стратегій, жодна з них не буде повністю реалізована.

Добрі наміри, незалежно від того, наскільки амбітні вони, мають мало реального значення для розвитку бізнесу. Недостатнє інвестування, відсутність послідовних і неспідовних зусиль є прокляттям ефективного розвитку бізнесу.

Набагато ефективніше повною мірою реалізувати просту стратегію, аніж втручатися в складну стратегію. Менше елементів, грамотно реалізованих, досягають кращі результати.

Далі ми звертаємо увагу на тактику, що використовується для реалізації стратегії високого рівня.

6. Стратегія розвитку бізнесу проти тактики

Межа між стратегією і тактикою не завжди зрозуміла. Наприклад, ви можете уявити собі мережу як загальну стратегію розвитку бізнесу або як тактику для посилення впливу стратегії лідерства.

З моєї точки зору, відмінність полягає у фокусі та наміри. Якщо мережа — це ваша стратегія розвитку бізнесу, усі ваші зусилля повинні бути спрямовані на підвищення ефективності роботи мережі. Ви оберете тактику, спрямовану на те, щоб зробити мережу більш потужною або простішою. Ви можете спробувати іншу техніку маркетингу і скинути її, якщо це не допоможе вам реалізувати вашу мережеву стратегію.

З іншого боку, якщо мережа є просто однією з багатьох тактик, ваше рішення використовувати її буде залежати від того, чи підтримує вона вашу глобальну стратегію. Тактику і техніку можна перевірити і легко змінити. Стратегія, з іншого боку, вважається вибором і не змінюється з дня на день або тиждень на тиждень.

7. Найефективніша тактика розвитку бізнесу

Яка тактика розвитку бізнесу є найбільш ефективною? Щоб дізнатися це, ми нещодавно провели дослідження, яке розглядало понад 1000 професійних фірм. Дослідження ідентифікувало ті фірми, які зростали більш ніж на 20% щорічних темпів зростання протягом трьох років.

Ці фірми з високим зростанням порівнювалися з фірмами тієї ж галузі, які не зростали за той же період часу. Потім ми розглянули, яку тактику розвитку бізнесу використовувала кожна група, і яка надала найбільший вплив.

Результатом є перелік десяти найбільш результативних тактик, що застосовуються фірмами високого зростання.

Десять найбільш впливових тактик розвитку бізнесу:

1. Взаємодія на цільових конференціях, виставках та заходах.

2. Надання оцінок та / або консультацій.

3. Демонстрації (особисті чи цифрові).
4. Використання інструментарію пропозицій.
5. Виступи на цільових конференціях або подіях.
6. Відео-блоги.
7. Створення завантаженого, закритого вмісту.
8. Виховання перспектив через телефонні дзвінки.
9. Публікація написаних повідомлень у своєму веб-сайті.
10. Цифрові оголошення (оплата за клік, банерну рекламу тощо) [3].

Є кілька ключових спостережень про таку тактику зростання. По-перше, ці методи можуть бути використані при обслуговуванні різних стратегій розвитку бізнесу. Наприклад, номер п'ятий у списку, виступаючи на цільових конференціях або подіях, може легко підтримувати мережу або стратегію лідерства.

Як створити свій план розвитку бізнесу?

Бізнес план — це документ, який описує, як ви реалізуєте свою стратегію розвитку бізнесу. Це може бути план для особи, практики або фірми в цілому. Його сфера охоплює як функції маркетингу, так і функції збуту, оскільки вони настільки переплітаються в більшості фірм професійних послуг.

Ось основні кроки, які слід виконати для розробки та документування плану:

1. Визначити цільову аудиторію.

Кого компанія намагається залучити як нових клієнтів? Потрібно зосередитися на "найкращих" клієнтах, а не на всіх можливих перспективах. Найефективніше зосередитися на вузькій цільовій аудиторії. Але не настільки вузькій, що ви не зможете досягти своїх бізнес-цілей.

2. Дослідити проблеми, поведінку покупців й конкурентів.

Чим більше компанія знає про свою цільову аудиторію, тим краще зможе привернути їхню увагу і повідомити, як компанія може їм допомогти. Які ключові бізнес-питання? Чи відповідає досвід фірми цим питанням? Де вони шукають поради та натхнення? Яким є конкурентне середовище?

3. Визначити конкурентну перевагу.

Чим відрізняється підприємство? Чому це краще для цільового клієнта? Компанія є найбільш економічно ефективною альтернативою або провідним експертом галузі? Таке "позиціонування", як його часто називають, має бути правдивим, доказовим і актуальним для перспективи в той час, коли вони вибирають, з якою фірмою працювати. Обов'язково слід задокументувати це позиціонування, оскільки ви будете використовувати його знову і знову під час розробки повідомлень і маркетингових інструментів.

4. Вибрати загальну стратегію розвитку бізнесу.

Слід вибрати широку стратегію або стратегії для досягнення, залучення та перетворення ваших перспектив. Можна почати зі списку найкращих стратегій, наведених вище. Яка стратегія відповідає потребам і уподобанням цільових аудиторій? Які з них найкраще передають конкурентні переваги? Наприклад, якщо підприємство конкурує, тому що володіє чудовою галузевою експертизою, стратегія лідерства / контент-маркетингу, швидше за все, служиме добре.

5. Вибрати тактику розвитку бізнесу.

Чудовим місцем для початку є список найбільш ефективних тактик, які наведені вище. Слід переконатися, що кожна вибрана техніка відповідає цільовій аудиторії та стратегії. Потрібно пам'ятати, що це не стосується особистих уподобань або знайомства з тактикою. Мова йде про те, що працює з аудиторією.

Крім того, доведеться збалансувати свій вибір двома важливими способами: по-перше, знадобляться тактики, що стосуються кожного етапу розвитку бізнесу. Деякі методики чудово працюють для набуття видимості, але не стосуються довготривалості. Потрібно покрити всю послідовність переходів.

По-друге, потрібно мати гарний баланс між цифровими та традиційними методами. Дослідження повинні дати відповідь на цей вибір.

ВИСНОВКИ

Для сучасного етапу формування бізнес стратегії в Україні слід враховувати усі новітні технології, які характерно посилюють інтенсивність розвитку конкуренції між виробниками товарів чи послуг. Конкурентну стратегію розвитку можна розглядати як засіб, завдяки якому фірма переміщується з поточної ринкової позиції до бажаної. Це здійснюється шляхом адаптації до зовнішніх сил: конкуренції, ринкових змін, розвитку технології, а також за допомогою визначення і приведення ресурсів компанії відповідно до можливостей, які відкриваються перед фірмою.

Література:

1. Майкл Е. Портер. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. 2005. Пер. с англ. М.: Альпина БизнесБукс, 454 с.

2. Мирун М.І., Петухова О.А. Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття: Зб. доп. 76-ї наук. конф. студ. КНЕУ. 22—23 квіт. 2007 р., 390 с.

3. Hinge marketing, 2021, Business development strategy: a high-growth approach, URL: <https://hingemarketing.com/blog/story/business-development-strategy-a-high-growth-approach>

4. Сысоева Е.А. Факторы конкурентоспособности предприятия: подходы и составляющие. Экономические науки. 2010. № 73. 12 с.

References:

1. Porter, M. (2005), Konkurentnaja strategija: Metodika analiza otraslej i konkurentov [Competitive strategy: An analysis of industries and competitors], Alpina BusinessBuks, Moscow, Russia.

2. Mirun, M. I. and Petukhova, O. A. (2007), "Socio-economic development of Ukraine at the beginning of the XXI century", Zb. dop. 76-i nauk. konf. stud. [Collection of articles of 76th sciences conference] KNEU, Kyiv, Ukraine, April 22—23.

3. Hinge marketing (2021), "Business development strategy: a high-growth approach", available at: <https://hingemarketing.com/blog/story/business-development-strategy-a-high-growth-approach>. (Accessed 10 Nov 2021).

4. Sysoeva, E.A. (2010), "Factors of Enterprise Competitiveness: Approaches and Components", Economic Sciences, Vol. 73, p. 12.

Стаття надійшла до редакції 18.11.2021 р.

www.dy.nauka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України
з питань ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України
від 28.12.2019 №1643

Спеціальність 281

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28, (044) 458-10-73

М. А. Северин,
Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"
ORCID ID: 0000-0002-6556-5040

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.139

АНАЛІЗ КОМУНІКАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

M. Severyn,
National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky"

ANALYSIS OF COMMUNICATION-ANALYTICAL SUPPORT OF MARKETING OF DOMESTIC
ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INFORMATIZATION

Статтю присвячено аналізу інформаційного забезпечення маркетингу та зв'язком між інформаційним забезпеченням та інформаційною системою підприємства. Питання взаємозв'язку між складовими інформаційного забезпечення, як-от: її основні функції та інструменти, та між складовими маркетингової інформаційної системи підприємств є все більш актуальним, оскільки саме функції інформаційного забезпечення дають змогу виконувати задачі маркетингу на підприємстві, тим самим, виконуючи роль інструменту для правильного формування продуктово-ринкової стратегії підприємства, шляхом отримання релевантної інформації. На сьогодні розвиток інформаційних технологій дає змогу вітчизняним підприємствам створювати внутрішнє інформаційне середовище — основна функція якого збирати, оброблювати та зберігати внутрішню інформацію підприємства, яка використовується для прийняття управлінських рішень. Основним забезпеченням системи є бухгалтерський облік, операційний облік, та управлінське забезпечення, але за останні роки все більш важливою стає маркетингове забезпечення. В умовах зростаючого споживання різних приладів, які генерують дані щодо вподобань споживачів, актуальність імплементації інформаційного забезпечення маркетингу стає все більш необхідною. Беручи до уваги той факт, що кожен споживач починає генерувати все більше інформації, перед відділом маркетингу постає все більше можливостей щодо побудови правильного підходу до кожного сегменту споживачів. Особлива увага приділяється саме комунікаційній та аналітичній складовій інформаційного забезпечення маркетингу, оскільки саме ці складові формують, по-перше, правильні висновки щодо стану ринку, потреб споживачів, діяльність конкурентів, а отже, й релевантних рекомендацій для прийняття управлінських рішень; по-друге, формують оперативно-якісний інструмент взаємозв'язку як між різними підрозділами всередині підприємства, так і зв'язок зі споживачем, для ефективної комунікації та після-продажного сервісу. Також треба враховувати й інші фактори, що будуть впливати як на діяльність підприємства в цілому, так і на роботу відділу маркетингу, збуту, та роботи з клієнтами — усі вони формують нові передумови для перегляду необхідності концепції інформаційного забезпечення маркетингу. Таким чином актуальність розвитку комунікаційно-аналітичного забезпечення маркетингу всередині інформаційної системи підприємства стає все більш гострим питанням для вітчизняних підприємств для підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку.

The article is devoted to the analysis of marketing information support and the relationship between information support and enterprise information system. The question of the relationship between the components of information support, such as its main functions and tools, and between the components of the marketing information system of enterprises is increasingly relevant, because it is the functions of information support to perform marketing tasks in the enterprise, thus acting as a tool for proper formation of product-market strategy of the enterprise, by obtaining relevant information. Today, the development of information technology allows domestic enterprises to create an internal information environment — the main function of which is to collect, process and store internal information of the enterprise, which is used for management decisions. The main support of the system is accounting, operational accounting, and management support — but in recent years, marketing support has become increasingly important. In the context of growing consumption of various devices

that generate data on consumer preferences, the relevance of the implementation of marketing information support is becoming increasingly necessary. Given the fact that each consumer is beginning to generate more and more information, the marketing department has more and more opportunities to build the right approach to each segment of consumers. Particular attention is paid to the communication and analytical component of marketing information support, because these components form, first, the correct conclusions about the market, consumer needs, competitors, and therefore relevant recommendations for management decisions; secondly, they form an operational and high-quality tool of communication both between different divisions within the enterprise and communication with the consumer, for effective communication and after-sales service. It is also necessary to take into account other factors that will affect the activities of the enterprise as a whole, as well as the work of marketing, sales and customer service — all of them form new prerequisites for reviewing the need for the concept of marketing information. Thus, the relevance of the development of communication and analytical support of marketing within the information system of the enterprise is becoming an increasingly acute issue for domestic enterprises to increase the level of competitiveness in the market.

*Ключові слова: маркетинг, інформація, інформаційне забезпечення, комунікації, аналітика.
Key words: marketing, information, information support, communication, analysis.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Глобальні тенденції розвитку суспільства призводять до необхідності суттєвого розширення використання інформації та інформаційних процесів в управлінській сфері. Основою сучасного суспільства є прискорений темп становлення інформаційного сектора економіки, де інформація є важливим ресурсом як на рівні суспільства, так і на рівні окремого підприємства. Інформація, як ресурс, є однією з головних чинників існування та функціонування підприємства, оскільки інформація генерується під час кожного процесу у діяльності підприємства. Увесь потік інформації необхідно групувати та зберігати, що призвело до створення поняття "інформаційного забезпечення". Ефективність функціонування інформаційного забезпечення всередині інформаційної системи підприємства стає все більш актуальним питанням, тому на сьогодні втчизняні підприємства шукають різні підходи до покращення роботи інформаційного забезпечення.

МЕТА СТАТТІ

Дослідити принципи побудови та компоненти інформаційного забезпечення маркетингу для інформаційної системи підприємства, окреслити шляхи розвитку та способів запровадження цих методів і систем, спираючись при цьому на досвід вчених, що досліджували дане питання.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сьогодні існують різні підходи до визначення сутності та складу інформаційного забезпечення. Найширші напрацювання в цій сфері мають І.О. Бланк, К.В. Щиборщ, С.Н. Лебедева, В.С. Рожнов, Ф.І. Хміль, Н.М. Гуляєва, А.В. Гавриков Р.Ф. Абдєєв, В.Д. Андрєєв, М. Аокі, В.А. Анташов, Босак І.П., Денисенко М.П., Л. Бріллюєн, Е.К. Гільде, В.В. Годін, К. Друрі, В.І. Ісаков, Р. Ентоні, О.В. Карпенко, І.К. Корнєєва, М.В. Макарова, Р. Манн, І.А. Маркіна, С.М. Петренко, Т. Пітерс, М.С. Пушкар, М.Є. Рогоза, М.Я. Розенберг, В.І. Ткач, В.А. Шевчук, Д. Хан, А. Яругова та інші. Проте все ще залишається відкритим питанням зв'язок між інформаційним забезпеченням маркетингу та функціонуванням інформаційної системи підприємства, а також дослідженням шляхів виведення функціонування складових інформаційного забезпечення на новий рівень.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На сьогодні більшість підприємств виконують свою діяльність використовуючи, генеруючи, та оброблюючи великі масиви даних — починаючи з бухгалтерсько-

го обліку, закінчуючи інвентаризацією свого складу. Такий великий масив даних необхідно кожного дня обробляти, тому з часом на підприємствах з'явилися цілі інформаційні системи, зі своїми підсистемами, які виконують певну функцію на підприємстві. Проте треба не забувати, що інформаційна система, це передусім сервєда, яка сполучує сукупність різної інформації, яку використовують співробітники підприємства, використовуючи технічні пристрої для вводу та виведення даних у системі. В самій системі треба також приділити увагу такому поняттю як інформаційне забезпечення.

Під самим терміном "Інформаційне забезпечення" зазвичай розуміють систему показників і інструментів їх опису (дані, фінансова документація та комерційна інформація) [1]. Проте існують й інші варіації значення інформаційного забезпечення, в залежності від різних факторів — процесів, ресурсів, функцій і т.д. Наприклад, В.С. Рожнов виділяв інформаційне забезпечення як невід'ємну складову функції управління — без необхідного інформаційного підкріплення висновків, неможливо зробити релевантні управлінські рішення.

Водночас В.В. Годин та І.К. Корнєєв вважають що інформаційне забезпечення являє собою функцію обслуговування, яка виконується лише на фінальному етапі прийняття управлінських рішень, тобто фактично являє собою інструмент взаємодії з інформаційною системою для виведення висновків для бізнесу [1]. А.К. Семенов і В.Н. Набоков бачать у інформаційному забезпеченні більш технічну складову — описуючи її так, що забезпеченням фактично є сукупність усіх пристроїв та технологій, необхідних для взаємодії з інформацією [1]. Інші вчені схильні вважати що інформаційне забезпечення — це різновид даних та процесів, пов'язаних з ними, які існують для задоволення інформаційних потреб співробітників підприємства для виконання операційної діяльності, а також для менеджменту підприємства. Загалом можна виділити однакову думку у всіх вчених — інформаційне забезпечення може проявлятися у різних видах (як інструмент, як дані, як процес) для підтримки управлінської діяльності менеджменту підприємства.

Узагальнюючи і критично оцінюючи опрацьовані наукові праці, можна сформулювати сутнісні характеристики інформаційного забезпечення (табл. 1).

Підсумовуючи різні погляди на тлумачення терміну "інформаційне забезпечення" можна сказати, що "інформаційне забезпечення" — це певний набір інструментів та підсистем, що використовуються в управлінні процесами підприємств для забезпечення їх стійкого функціонування та розвитку. Треба пам'ятати, що

Таблиця 1. Визначення поняття "інформаційне забезпечення"

№	Автор	Сутність
1	В.С. Рожнов	Необхідна для функціонування підприємства складова, сутність якої полягає у нерозривній взаємодоповнюваності функції управління
2	К.К. Гордєєв і С.Ф. Маліков	Сукупність взаємодіючих елементів, необхідних для вирішення управлінських задач
3	В.В. Годин та І.К. Корнєєв	Функція обслуговування, дії якої необхідна для надання управлінської інформації в необхідне місце на основі певних процесів у певний проміжок часу
4	Є.В. Моїсєєнко та Є.Г. Лаврушина	Частина інформаційної системи яка є сукупністю облікових рішень, що використовується іншими системами підприємства
5	А.К. Семенов і В.Н. Набоков	Сукупність інформаційних ресурсів, засобів, методів і технологій, які сприяють ефективній діяльності всього процесу управління
6	М.П. Денисенко та .В. Колос	Сукупність даних та їх обробка, збереження та накопичення, пошук і поширення інформації в межах системи між залученими особами
7	Т.В. Безбородова	Процес задоволення потреб користувачів в інформації, необхідній для прийняття рішення, для здійснення якого необхідна наявність відповідної інформаційної системи

інформація як результат обробки даних, зазвичай генерується та аналізується підприємством у створеній всередині інформаційній системі, яка в свою чергу є сукупністю різних підсистем, між якими будується передача даних, та з яких й генерується інформація, яка в подальшому буде необхідна для прийняття управлінських рішень. Тобто зараз ми можемо побачити чіткий зв'язок між інформаційною системою, як середовищем де інформація генерується, оброблюється та аналізується, та інформаційним забезпеченням, як способом, завдяки якому підприємство й взаємодіє з даними [2]. Таким чином ми можемо виділити певні риси інформаційного забезпечення, виділити цілі та функції.

Цілі інформаційного забезпечення та взаємозв'язок між його складовими наведено на рисунку 1.

Окрім складових інформаційного забезпечення доцільно розглянути й інші частини забезпечення. В інформаційному забезпеченні передбачені принципи, методи та функції, сутність яких дає змогу забезпечити необхідними інформаційними ресурсами увесь процес розроблення та прийняття управлінських рішень. Серед принципів варто виділити: комплексність; доступність; мінімізація витрат на залучення даних; об'єктивність інформації; послідовність передачі інформації; безперервність поширення інформації; єдність інформації; важливість інформації; точність інформації; законність використання [4]. Саме існування таких принципів нівелює ризик використання неправильної інформації всередині інформаційної системи за допомогою інформаційного забезпечення, тому є цілком доцільним дотримання принципів регулювання інформації. Використання методів інформаційного забезпечення є необхідним для коректної діяльності та своєчасного надходження інформації до підрозділів підприємства: передача інформації; спосіб зберігання та обміну інформації, систематизування інформації. Поряд із цим виділяють функції в інформаційному забезпеченні, дотримання яких є необхідним для покращення обміну інформацією на підприємстві, а саме: аналіз стану керованої підсистеми; розповсюдження інформації; описова; аналітична; зберігання інформації; аналіз; передача інформації; використання даних; обмін інформацією [4] (рис. 2). Необхідність саме цих функцій обумовлена пріоритетністю виконання поставлених цілей перед інформаційним забезпеченням — без чітких функцій, обробка, передача, аналіз та виведення інформації буде хаотичною.

Як можна побачити, більшість функцій відноситься до контролю потоків інформації в інформаційному за-

безпеченні, проте необхідно виділити 2 функції — комунікаційну та аналітичну. Розглянемо їх більш детально. Важливість цих функцій обумовлена необхідністю у створенні взаємозв'язків як всередині підприємства, так і між підприємством-споживачем. А контроль та аналіз інформаційних потоків слугує для визначення необхідної інформації для створення комунікації та подальших рішень у діалозі між споживачем, а також для прийняття необхідних рішень для менеджменту. Якщо говорити про комунікаційну складову, то С.С. Гаркавенко зазначає, що комунікаційна складова передбачає створення та підтримання постійних зв'язків між підприємством і зовнішнім середовищем з метою передачі необхідної інформації для продажу і створення певного виду підприємства, шляхом інформування, переконання та нагадування про її діяльність [5, с. 114]. Водночас Ф. Дене і С. Ларсон розглядають комунікацію як "процес взаємодії" чи, наприклад, узагальнюють під кому-

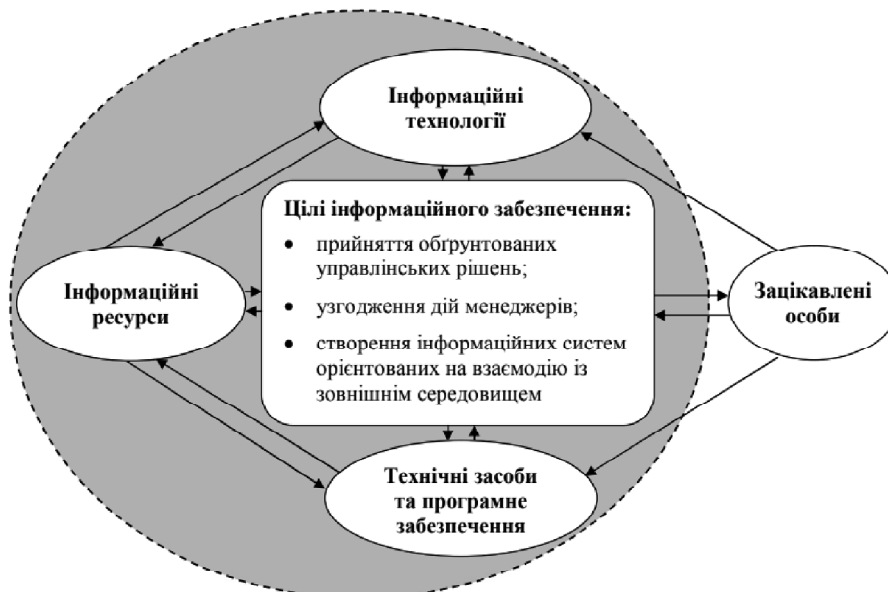


Рис. 1. Складові інформаційного забезпечення

Джерело: [3, с. 3].



Рис. 2. Функції інформаційного забезпечення

Джерело: [4, с. 83].

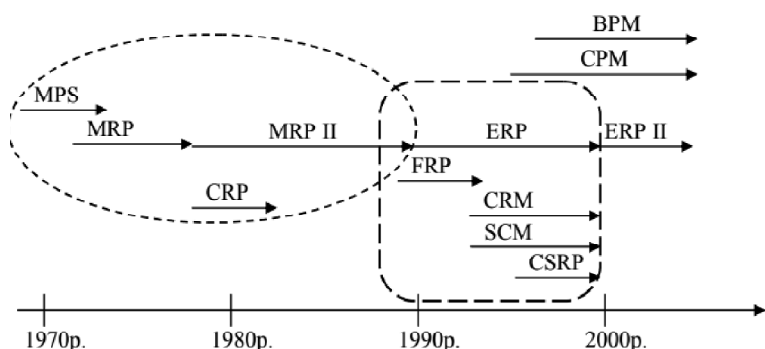


Рис. 3. Еволюція розвитку інформаційних технологій

Джерело: [3, с. 4].

нікацією "усі процеси, за допомогою яких люди впливають один на одного [5, с. 115]. Отже, ми можемо сказати, що функція комунікації у інформаційному забезпеченні набуває подвійного характеру: з однієї сторони, це взаємозв'язок між іншими суб'єктами на ринку, з іншої — це інструмент комунікації між усіма суб'єктами, а й отже між підрозділами всередині підприємства.

Якщо казати про аналітичну складову, то функція аналізу маркетингової діяльності залишається актуальною тоді, коли справа йде про будь-які калькуляції. За

допомогою аналізу та моніторингу виконання поставлених маркетингових задач можна зіставити зібрані результати та цілі на рівні менеджменту, відбувається зворотній зв'язок, корегуються плани, а також результати контролю та аналізу виступають підґрунтям для планування перспективної діяльності підприємства. Балабанова Л.В. розглядає аналітичну функцію як систематичний процес вимірювання і оцінки результатів реалізації стратегій і планів маркетингу, здійснення коригувальних дій, які забезпечують досягнення мети маркетингу, а контроль маркетингової діяльності представляє як всебічну об'єктивну перевірку маркетингової діяльності підприємства, яку проводять у певній послідовності, у ході якої виявляються проблеми, що виникли перед підприємством [6]. Пшенишнюк І.О. визначає аналітичну функцію як комплекс цілей і завдань контрольного характеру, що реалізуються службою маркетингу за вертикальними та горизонтальними зв'язками [6]. Дана функція являє собою глибоку аналітичну роботу, в результаті якої менеджмент підприємства відмовляється від неефективних методів управління за рахунок чіткого контролю та моніторингу усєї діяльності.

Отже, після детального аналізу функцій можна зробити висновок щодо комунікаційно-аналітичного забезпечення — в цілому обидві функції притаманні маркетингу на підприємстві, й слугують як інструмент зв'язку між різними відділами підприємства та споживачем, а також як інструмент контролю та моніторингу поставлених цілей. Як висновок, ми можемо сказати, що комунікаційно-аналітичне забезпечення, як складова інформаційного забезпечення грає значну роль у інформаційній системі, й надає необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень.

Окрім функцій інформаційного забезпечення розглянемо складові інформаційного забезпечення. Кожна з наведених складових інформаційного забезпечення являє собою невід'ємну частину процесу перетворення даних у інформацію, якщо розглянути всі складові то ми побачимо, що:

— Зацікавлені особи — співробітники підприємства, які мають певну необхідність у отриманні релевантної та вчасної інформації, яка необхідна для стратегічного аналізу та прийняття управлінських рішень.

— Інформаційні технології — комплекс різних методів, процесів та способів взаємодії з даними всередині інформаційної системи для роботи з ними.

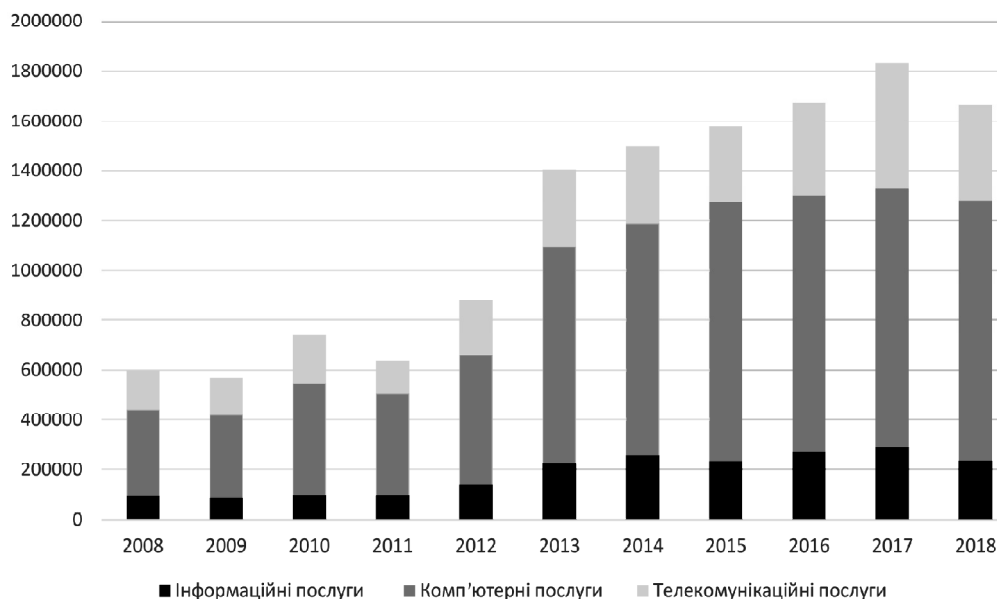


Рис. 4. Експорт послуг з України у сфері ІТ

Джерело: [8].

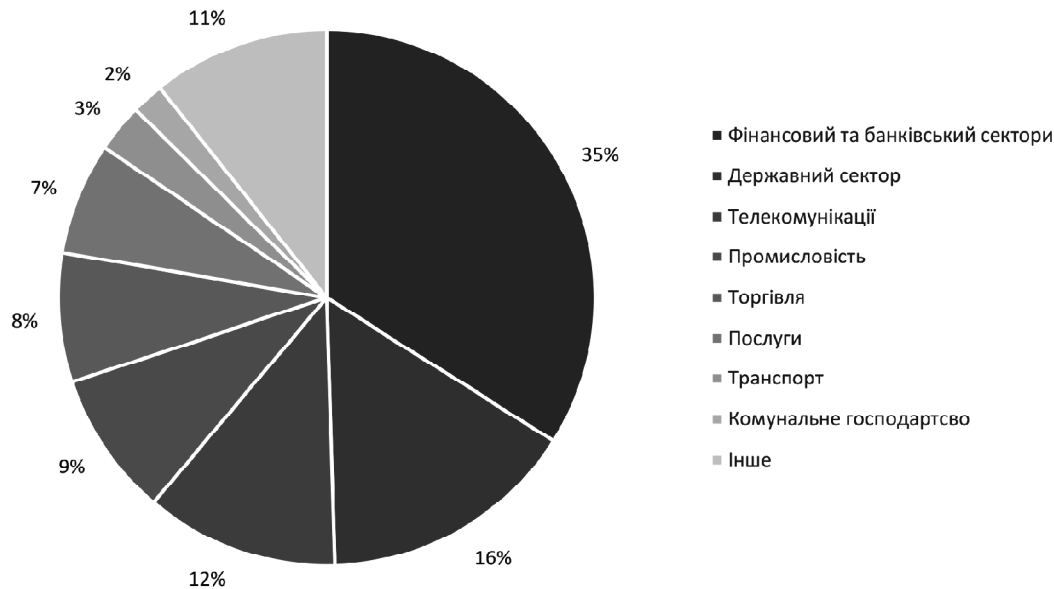


Рис. 5. Структура споживання ІТ-послуг в Україні

Джерело: [8].

— Інформаційні ресурси — сукупність даних, баз даних, документації та інших носіїв даних, які використовуються всередині інформаційної системи, та якими користуються зацікавлені особи за допомогою використання інформаційних технологій.

— Технічні засоби та програмне забезпечення — сукупність інструментів та засобів вводу та виводу даних у інформаційну систему підприємства, шляхом взаємодії з інформаційними технологіями.

Варто зазначити, що остання складова являє собою особливе значення, оскільки це фактично означає роботу з даними, при чому використовуються різні програмні продукти, що значно оптимізують роботу з даними. Саме ці продукти доцільно розглянути більш детально.

На рисунку 3 узагальнено послідовність розвитку інформаційних програмних продуктів в часовому діапазоні.

Як було зазначено раніше, комунікаційно-аналітичне забезпечення є однією з найважливіших функцій в інформаційному забезпеченні — для ефективного функціонування забезпечення необхідно враховувати й складові інформаційного забезпечення. Цілком логічно, що функції та складові інформаційного забезпечення

перетинаються та мають взаємозв'язок між собою. Так, зацікавлені особи будуть пов'язані з описовою функцією, аналізом, розповсюдженням та комунікаційною функцією. — Інформаційні технології та ресурси пов'язані зі зберіганням та обміном інформації — треба розуміти, що декілька складових будуть пов'язані одразу з однією функцією. Технічні засоби та програмне забезпечення будуть відповідати за аналіз, опис інформації, та комунікації. Саме тут стає найбільш актуальним питання: завдяки чому виконувати дані функції при єдиному процесі в усіх складових інформаційного забезпечення. Логічно, що для цього необхідно використовувати спеціальні інструменти, які будуть максимально ефективно допомагати вирішувати поставлені задачі всередині функцій, та бути невід'ємною частиною складових інформаційного забезпечення [7]. Наразі пропонується розглянути різні програмні продукти як інструменти для вирішення цих питань.

Починаючи з кінця 60-х років та до сьогоднішнього дня, ведеться постійна розробка нових програмних рішень для інформаційних систем підприємства. Одним з перших розробок у цій сфері вважається MSP — об'ємно-календарне планування, сутність якого полягає у створенні та контролю ланки для формування замов-

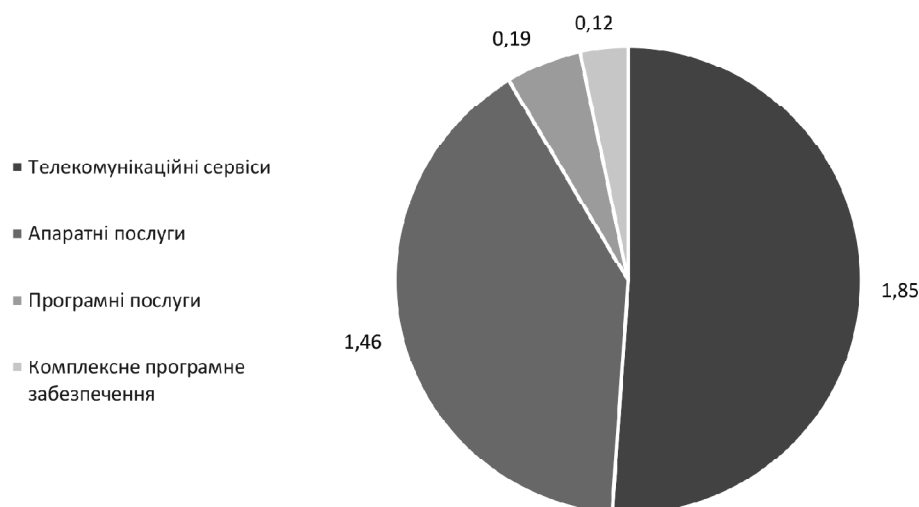
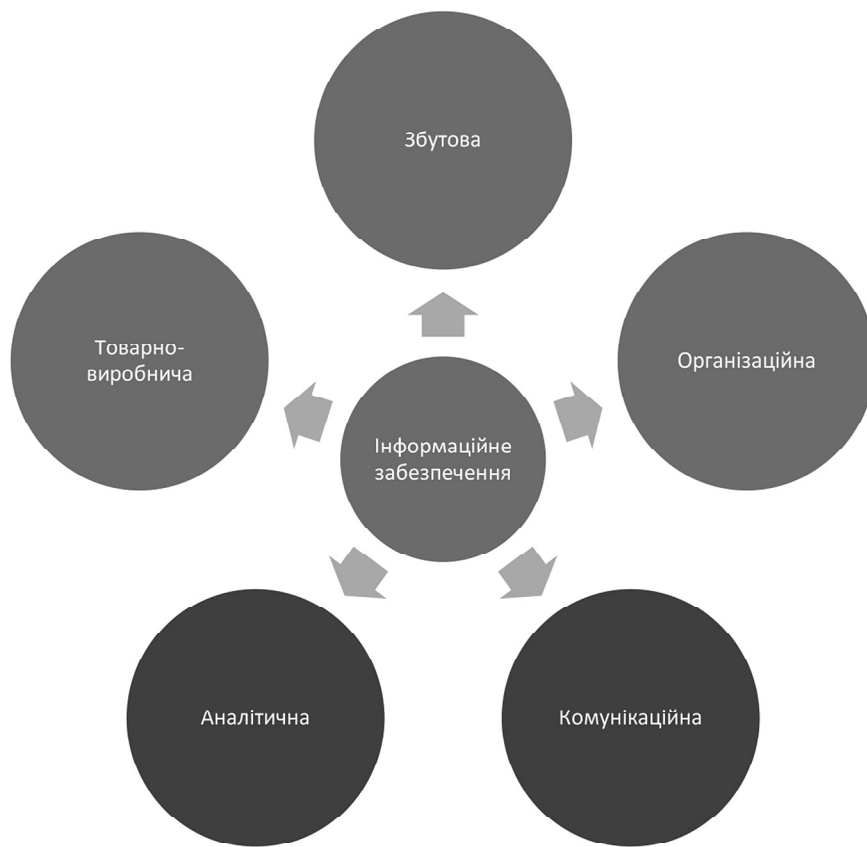


Рис. 6. Структура галузі інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, млрд долл. США

Джерело: [8].



Функція маркетингу	Напрями застосування
Аналітична	Дослідження факторів мікросередовища підприємства - аналіз і прогнозування обсягів продажу по ринках; визначення смності, частки і насиченості ринку; формування «профілю споживачів»; сегментація споживачів; формування баз даних клієнтів, конкурентів, посередників та постачальників. Аналіз внутрішнього середовища підприємства - аналіз витрат виробництва; аналіз виробничо-господарської діяльності; моніторинг продажів; прогнозування обсягів збуту та прибутку; визначення частки певних товарів в загальному прибутку підприємства; аналіз інформації про технічне та торгове обслуговування клієнтів
Комунікаційна	Формування набору інструментів для зовнішньої та внутрішньої комунікації з клієнтами та співробітниками: зовнішні системи зв'язку зі споживачами (CRM системи, і-мейл розсилка, інше); розробка складової зв'язку між комерційним відділом та операційним (формування проектних запитів)

Рис. 7. Функції інформаційного забезпечення, аналітична та комунікаційна складові

Джерело: [11].

лень постачання та виробництва на основі замовлень реалізації та виробничих графіків. Така система була доволі успішною, але мала деякі мінуси, такі як неможливість оцінити точну кількість ресурсів на підприємстві (тобто в системі можна було створити набагато більше замовлень, ніж є сировини на підприємстві). Цей недолік був нівельований у новій системі MRP — планування необхідних матеріалів. На початку 90-х років розроблено нову концепцію управління ресурсами підприємства на базі ERP-систем — базою для роботи в цій системі є опрацювання фінансових даних. Проте системи, що орієнтовані на управління операціями, не завжди є оптимальним рішенням для підприємства в розрізі тактичних та стратегічних задач. При поєднанні ERP-систем підприємства з рішеннями для електронного бізнесу, було розроблено нове інформаційне управлінське середовище. На основі цього було розроблено корпоративне управління на основі управління ланцюгами поставок SCM та управління взаємовідносинами з клієнтами CRM. На сьогодні саме комбінація цих систем є найбільш

затребуваним набором функцій для підприємств, а CRM системи саме як раз є тим самим інструментом, за допомогою якого виконується комунікаційно-аналітичне забезпечення маркетингу [3].

Отже, зараз все більш актуальним постає питання вибору програмного продукту для підприємств, особливо для інформаційного забезпечення маркетингу. Розглянемо ринок Інформаційних технологій, та основні особливості на ньому.

Сьогодні можна відзначити позитивну динаміку в розвитку ринку ІТ в Україні. Наприклад, експорт ІТ-послуг з України росте з року в рік у середньому на 20,7% й продовжує рости. Це передусім говорить про стабільність сектору та здорову конкуренцію, яка є одним з основних стимулів для розвитку галузі.

Насамперед це говорить про можливість для вітчизняних підприємств обрати для себе необхідне програмне забезпечення або цілісний продукт для роботи з зовнішніми та внутрішніми даними. Така конкуренція на ринку стимулює виробників програмного забезпечення вибудовувати нові й нові конкурентні переваги та можливості своїх продуктів, що лише позитивно впливає на загальний стан ринку. Якщо подивитися на попит на ринку програмного забезпечення, то можна побачити, що головними споживачами програмних продуктів виступає фінансовий сектор (рис. 4).

Також велику частку споживання займає державний сектор. Але водночас на ринку присутня тенденція до розвитку вже існуючих аналогів програмних продуктів. Якщо подивитись на ринок у розрізі напрямів розробки, то ми можемо побачити, що найбільшим сектором є телекомунікаційні послуги.

Якщо подивитись на основні тенденції, то цілком очевидно, що на сьогодні у вітчизняних підприємств є потреба у використанні програмного забезпечення для втілення інформаційного забезпечення, в той час як ринок ІТ має велику пропозицію, завдяки

якій менеджмент підприємства здатен знайти саме ті інструменти, які необхідні їм для виконання своїх функцій.

Слід зазначити, що ефективна робота інформаційної системи буде прямо залежати від того, наскільки інтегроване інформаційне забезпечення у систему менеджменту підприємства. Раніше було зазначено, що для інформаційного забезпечення маркетингу підприємству необхідно мати певний набір інструментів, які комбінуються у один чи декілька програмних продуктів — так, для виконання однієї з головних функцій інформаційної системи для забезпечення маркетингу, а саме: комунікаційної та аналітичної, нам необхідне програмне забезпечення, таке як CRM система [9]. Таким чином, впровадження маркетингових інформаційних систем у систему управління маркетингом дає можливість отримати підприємству такі переваги:

1) стосовно маркетингової діяльності: акцентування уваги на певних покупцях (товарах); зменшення кількості помилок у процесі операційної діяльності;

підвищення ефективності прийняття управлінських рішень;

2) стосовно організаційної діяльності: контроль маркетинговими службами діяльності інших підрозділів підприємства; скорочення часу оформлення документів та обслуговування клієнтів; зменшення кількості персоналу;

3) стосовно інформаційної діяльності: збільшення обсягу маркетингової інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень; можливість швидкої обробки великих обсягів інформації; підвищення якості інформації; зменшення кількості паперової роботи.

4) стосовно аналітичної діяльності: формування чіткої під-системи обробки даних та розробка аналітичних рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

5) стосовно комунікаційної діяльності: створення необхідного інструменту взаємозв'язку між клієнтом, продавцем та операційною командою [10].

Все зазначене, підтверджує висновок у потребі зміні парадигми інформаційного забезпечення функціонування підприємства в сучасних умовах інформаційного суспільства. З активною зміною факторів, що впливають на підприємство, інформаційна система на багатьох підприємствах працює не так ефективно, як потрібно. Можемо зробити висновок, що інформаційні процеси в економіці потребують адаптації до нових реалій. Тому одним з чинників конкурентоспроможності підприємства є приведення функціонування інформаційного забезпечення маркетингу до вимог сучасного ринку. Основними складовими у цьому процесі є комунікаційна та аналітична складові зміна яких приведе до кращого контролю зовнішніх та внутрішніх умов. Тому встає актуальне завдання з модернізації маркетингової інформаційної системи у відповідності до потреб сучасного суспільства.

ВИСНОВКИ

Вплив факторів, чинників, а також нові умови, продиктовані змінами зовнішнього середовища спонукають до зміни самої структури інформаційно-аналітичного забезпечення маркетингу для управління підприємством. Водночас для цих змін необхідно враховувати складові інформаційного забезпечення — особливу увагу необхідно приділяти програмному забезпеченню для максимально ефективного функціонування комунікаційної та аналітичної складових — для цього актуальним питанням стає вибір програмного забезпечення серед різних програм, таких як CRM системи. Однак вибір програмного забезпечення вже постає новим питанням у цьому процесі.

Література:

1. Палагута С.С. Особливості інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій. Науковий збірник. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2017. № 16. с. 419;
2. Солнцев С.О., Москаленко О.Д., Черненко О.В. Система моніторингу маркетингового середовища підприємства. Економічний вісник НТУУ "КПІ". 2018. № 15. С. 341—354.
3. Денисенко М.П. Колос І.В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. Науковий журнал. Економіка і держава. 2006. С. 19—24.
4. Лозиченко О.М.. Формування та використання системи інформаційного забезпечення управління діяльністю на промислових підприємствах. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. № 22. С. 81.
5. Хмарська І.А. Сутність та значення комплексу маркетингових комунікацій підприємств. Науковий збірник. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. С. 114.
6. Абрамович І.А. Маркетингова діяльність підприємства та контроль за її реалізацією. Дніпровський дер-

жавний аграрно-економічний університет. Науковий збірник. Агросвіт. 2020. № 10. с. 52.

7. Солнцев С.О. Інформаційні завдання в маркетингу. Наукове видання. Стратегія економічного розвитку України. 2002. № 6 (13). С. 211—214.

8. Міністерство економіки України. Дослідження щодо секторальної стратегії розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Збірник. Експортна стратегія України 2019—2023. URL: <https://issuu.com/mineconomdev/docs/> (звернення 28 вересня 2021).

9. Солнцев С.О., Черненко О.В. Тріада генерування маркетингової інформації. Економічний вісник НТУУ "КПІ": збірник наукових праць. 2013. № 10. С. 418—422.

10. Годін В.В. Корнієв І.К. Інформаційне забезпечення управлінської діяльності: посібник. Майстерність. Вища школа. 2001. С. 240.

11. Яневич М.М. Структура інформаційно-аналітичної системи стратегічного маркетингового управління підприємства. Науковий збірник. Електронний журнал "Ефективна економіка". 2013. С. 1.

12. Черненко О.В. Архітектура маркетингової інформаційної системи в умовах інформаційно-комунікативного середовища. Науковий журнал. Бізнес-Інформ. 2016. № 11. С. 433—440.

References:

1. Palaguta, S.S. (2017), "Peculiarities of information support of management of enterprises and organizations", Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlinsky, vol. 16, pp. 419.
2. Solntsev, S.O., Moskalenko, O.D. and Chernenko, O.V. (2018), "Enterprise marketing environment monitoring system", Economic Bulletin of NTUU "KPI", vol. 15, pp. 341—354.
3. Denisenko, M.P. (2006), "Information support of effective enterprise management", Economy and State, vol. 7, pp. 19—24.
4. Lozichenko, O.M. (2019), "Formation and use of information support system for activity management in industrial enterprises", Scientific Bulletin of Uzhhorod National University, vol. 22, pp. 81.
5. Khmarskaya, I.A. (2011), "The essence and significance of the complex of marketing communications of enterprises", Bulletin of Khmelnytsky National University, vol. 2, pp. 114.
6. Abramovich, I.A. (2020), "Marketing activity of the enterprise and control over its realization", Dnipro State Agrarian and Economic University, vol. 10, pp. 52.
7. Solntsev, S.O. (2002), "Information tasks in marketing". Strategy economic development of Ukraine, vol. 6 (13), pp. 211—214.
8. Ministry of Economy of Ukraine (2018), "Export Strategy of Ukraine, Research on the sectoral strategy for the development of information and communication technologies 2019—2023", available at: <https://issuu.com/mineconomdev/docs/> (accessed 28 of September 2021).
9. Solntsev, S.O. and Chernenko, O.V. (2013), "Triad of marketing information generation", Economic Bulletin of NTUU "KPI": collection of scientific works, vol. 10, pp. 418—422.
10. Godin, V.V. and Korniev, I.K. (2001), "Information support of management activity", Mastery — Higher School — lecture manual, vol. 1, pp. 240.
11. Yanevich, M.M. (2013), "The structure of the information-analytical system of strategic marketing management of enterprises", Electronic journal "Effective Economy", vol. 9, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2344> (accessed 28 of September 2021).
12. Chernenko, O.V. (2015), "Architectonics of marketing information system in the information-communicative environment", Business Inform, vol. 11, pp. 433—440.

Стаття надійшла до редакції 18.11.2021 р.

*I. М. Сиволап,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти кафедри фінансів
імені Л. Л. Тарангул, Університет державної фіскальної служби України
ORCID ID: 0000-0002-7293-3462*

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.146

УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ ПРО ПОПЕРЕДНЄ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ЗАПОРУКА УНИКНЕННЯ СПОРІВ

*I. Syvolap,
Applicant of the third (educational and scientific) level
of higher education of the Department of Finance named
after L.L. Tarangul, University of the State Fiscal Service of Ukraine*

CONCLUSION OF PREVIOUS PRICING AGREEMENTS AS A GUARANTEE OF DISPUTE AVOIDANCE

Статтю присвячено особливому виду можливих домовленостей між великими платниками податків та контролюючими органами, що полягає у попередньому узгодженні ціноутворення у контрольованих операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають односторонній, двосторонній та багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення. Окреслено, що договір є надзвичайно важливим елементом для досягнення домовленості між бізнесом та державою. Розкрито ключові характеристики договору та його види. Акцентовано на тому, що повинно забезпечуватися вільне волевиявлення сторін процедури узгодження ціноутворення, що може бути реалізовано виключно за умови досягнення згоди сторін щодо предмета та положень такого договору. Виокремлено послідовність дій сторін договору при проведенні процедури узгодження ціноутворення та зазначено особливості законодавства України. Надано рекомендації, які можуть бути запроваджені в Україні шляхом внесення відповідних законодавчих змін.

The article deals with a special type of possible agreements between large taxpayers and regulatory authorities, which consists in the preliminary coordination of pricing in controlled transactions, which results in the conclusion of agreements of unilateral, bilateral and multilateral nature, for the purposes of transfer pricing. It was outlined that the agreement is an extremely important element for reaching an agreement between business and the state. The key characteristics of the contract and its types are revealed. Thus, the key characteristics of the contract are: the parties to the contract, types of transactions, terms of the contract, term, periods of application. Of course, the procedure for concluding a contract is a complex process, has risks for all parties to the contract and cannot be considered as a legalization of dubious business transactions or methods of determining tax liabilities by the taxpayer. In Ukraine, there are three types of agreements on preliminary coordination of pricing: agreements of

one-, two- and multilateral nature. Unlike a unilateral agreement, in the case of a bilateral or multilateral agreement, consultations on its conclusion are also held with a foreign competent authority. Emphasis is placed on the need to ensure the free expression of the will of the parties to the pricing agreement, which can be implemented only if the parties agree on the subject and provisions of such an agreement. The sequence of actions of the parties to the agreement during the pricing agreement is highlighted and the features of the legislation of Ukraine are indicated. Recommendations are provided that can be implemented in Ukraine by making appropriate legislative changes. In particular, in order to strengthen and develop the institution of transfer pricing control, taking into account the existing world practice, it is proposed to: introduce a mandatory fee to the budget by payers for the procedure of preliminary pricing of controlled transactions in Ukraine; give the right to apply with a proposal to enter into an agreement on prior approval of pricing to all payers who are under the tax control of transfer pricing; extend the agreement only to future tax periods.

Ключові слова: контрольовані операції, процедура попереднього узгодження, договори про попереднє узгодження ціноутворення, односторонні договори, двосторонні договори, багатосторонні договори, трансфертне ціноутворення.

Key words: controlled transactions, pre-approval procedure, pre-agreement pricing agreements, unilateral agreements, bilateral agreements, multilateral agreements, transfer pricing.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Домовленості супроводжують юридичне життя кожної організації незалежно від територіальних меж здійснення та видів господарської діяльності. Водночас стимулювання та заохочення на державному рівні зовнішньої торгівлі і прямих інвестицій суттєво збільшує кількість транзакцій та договорів в межах груп компаній. Наслідком є суттєвий вплив трансфертних цін на прибутки та збитки вітчизняних компаній. В Україні в залежності від обраної системи оподаткування значна частина укладених договорів може не підпадати під здійснення контролю за трансфертним ціноутворенням, оскільки, наприклад, платники єдиного податку взагалі законодавчо уникли такого контролю зі сторони держави. Одночасно при досягненні окремих критеріїв у платників податків юридичних осіб, що перебувають на загальній системі оподаткування, виникає обов'язок визначати свої контрольовані операції та звітувати про них. Таким чином, процедура визначення господарських операцій контрольованими, складання звітності й відповідної документації про такі операції, та головне — доведення економічної доцільності визначеної ціни потребує від платників податків використання значних часових й фінансових ресурсів. Крім того, сам механізм здійснення контролю за дотриманням платниками усіх вимог трансфертного ціноутворення є складним, а на фоні нестабільного податкового законодавства це призводить до виникнення потенційних ризиків. У цьому аспекті наявне право на укладення договору про попереднє узгодження ціноутворення є важливим елементом для досягнення домовленості між бізнесом та державою.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання щодо особливостей укладання договорів про попереднє ціноутворення розглядали такі науковці

та практики, Є. Воротін, В. Коротун, П. Селезень, М. Мішин, О. Трифонова та інші. Однак ці питання не втрачають своєї актуальності й нині та потребують подальших досліджень у вітчизняній науці.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення ролі договорів про попереднє ціноутворення як запоруки уникнення спорів між суб'єктами господарювання та контролюючими органами.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Будь-яка діяльність здійснюється відповідно до того, які закони і правила інтерпретуються на національному рівні, і часто з прямої згоди державних органів [1].

За загальним розумінням та відповідно до визначення у Цивільному кодексі України договір являє собою домовленість двох або більше сторін, спрямовану на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків [2]. Договір про попереднє узгодження ціноутворення, що по суті є одним із видів договорів, являється важливим інструментом для формування співпраці між платниками податків та податковими органами, поліпшення інвестиційного та бізнес-клімату й уникнення спорів. Однак у національній практиці постійних змін спостерігається недовіра з боку платників податків до процедури попереднього узгодження, що передусім пов'язана з потребою проведення діалогу з контролюючим органом та розкриттям інформації.

Зарубіжна практика укладання договорів про попереднє узгодження ціноутворення починається з 1991 року. Саме тоді було укладено перший у світі договір між Сполученими Штатами Америки та Австралією. В Україні фактично законодавчо урегуль-

овано можливість укладання такого виду договору ще з січня 2013 року, проте досі відсутня інформація щодо укладання таких договорів, хоча іноді спостерігаються спроби платників вступити у процедуру попереднього узгодження.

Ключовими характеристиками договору є: сторони договору, види операцій, умови укладення договору, строк дії, періоди застосування. Процедура укладання договору є складною, має ризики для всіх сторін договору та не може розглядатися як узаконення сумнівних господарських операцій або методів визначення податкових зобов'язань платником податку. Вочевидь, зважаючи на це, законодавство України прямо встановлює, що укладання договору є вільним волевиявленням сторін процедури узгодження ціноутворення лише у разі досягнення ними згоди щодо предмета та положень такого договору. І хоча законодавчо не визначено обмежень в часі для проведення процедури та укладання договору, проте зрозуміло — процедура не має тривати вічно.

Розпочинається процедура виключно за ініціативою платника податку. Водночас відповідно до українського законодавства, право на укладання договору мають лише великі платники податків, що дещо зужує коло для потенційно можливих договорів та усуває можливість вирішення складних питань трансфертного ціноутворення для платників, які не належать до такої категорії. Це означає, що нині значна кількість платників, які здійснюють контрольовані операції, не мають права на укладання договору про попереднє узгодження ціноутворення поряд з ймовірним проведенням зовнішньоекономічних операцій. Відтак подібне законодавче обмеження може значно уповільнювати розвиток інституту договорів про попереднє узгодження в Україні.

На підставі рівня залученості компетентних органів держави (держав) резидентства сторони (сторін) контрольованих операцій як у світовій практиці, так і в Україні виокремлюють три види договорів про попереднє узгодження ціноутворення: договори одно-, дво- та багатостороннього характеру. На відміну від одностороннього договору, у разі процедури узгодження двостороннього або багатостороннього характеру, консультації щодо його укладення проводяться також з іноземним компетентним органом.

Згідно з чинним законодавством предметом узгодження можуть бути види та/або перелік товарів (робіт, послуг), що є предметом контрольованих операцій, методи або комбінація методів встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу "витягнутої руки", перелік джерел інформації, які передбачається використати для встановлення відповідності умов контрольованих операцій принципу "витягнутої руки", строк, на який узгоджуються ціни у контрольованих операціях, допустиме відхилення від встановленого рівня економічних умов здійснення контрольованих операцій, порядок, строки подання та перелік документів, які підтверджують дотримання узгоджених цін у контрольованих операціях. Цей перелік питань не є виключним, тому інші умови попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях визначаються самими сторонами [3; 4].

Беручи до уваги різноманітність видів економічної діяльності потенційних платників, які можуть подати заяву для проведення процедури і укладання договору про попереднє узгодження ціноутворення, а також можливість залучення компетентних органів інших держав, виникає гостра потреба у підготовці, розвитку та збереженні кадрів контролюючого органу, які здійснюють контроль за трансфертним ціноутворенням й залучені до процедури укладання договорів. Адже без розуміння економічної складової договору й економічної сутності бізнес-процесу

платника, розгляд документів, супроводження процедури та укладання договору зі сторони контролюючого органу фактично може стати неможливим, а право платника на його укладання — залишитися нереалізованим.

Варто зауважити, що процедуру попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, за результатами якої укладаються договори про попереднє узгодження ціноутворення, що мають односторонній, двосторонній або багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення визначено у Порядку попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають односторонній, двосторонній та багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення, який затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 17 липня 2015 року № 504 (із змінами) [3].

Ініціатива платника оформлюється у вигляді заяви. У заяві зазначаються наступне: предмет договору, короткий опис контрольованої операції щодо якої розпочато підготовку до укладання договору, термін дії договору (нині не більше п'яти років), характер договору. Водночас подається пакет супровідних документів, а саме: документація з трансфертного ціноутворення, фінансова звітність, копії договорів, за якими здійснюються контрольовані операції із зазначенням ланцюга постачання товарів (робіт, послуг) у контрольованих операціях тощо.

Безпосередньо договір про попереднє узгодження ціноутворення укладається у письмовій формі. На законодавчому рівні визначено, що за згодою сторін договору його дія може бути поширена на весь звітний період, в якому його укладено, та/або на звітні періоди, які передують набранню ним чинності. Слід зазначити, що норма щодо можливості поширення дії договору на попередні звітні періоди з'явилася в Україні лише в 2018 році. Водночас не всі країни законодавчо передбачають таку можливість, наприклад, в Індії, яка запровадила правила трансфертного ціноутворення ще з 2002 фінансового року, договір про попереднє ціноутворення є угодою, що стосується методології трансфертного ціноутворення, що буде використовуватися для визначення міжнародних операцій платника податків з його асоційованими групами на майбутні роки [5; 6].

Характерними особливостями національного законодавства є те, що в Україні відсутня плата до бюджету за проведення процедури узгодження ціноутворення і укладання договору про попереднє узгодження ціноутворення. Водночас, для прикладу, у Білорусії така плата передбачена у вигляді державного мита [7]. Так, Податковим кодексом Республіки Білорусь передбачено, що за розгляд заяви про укладення угоди про ціноутворення з метою оподаткування з платника стягується державне мито у розмірі 500 базових величин, що у 2021 році становить близько 200\$. Водночас слід відмітити, що у разі відкликання такої заяви до прийняття Міністерством доходів і зборів Білорусії по ньому рішення, платнику здійснюється повернення або залік 50 відсотків сплаченого мита [8].

За діючим законодавством України задля визначення доцільності звернення із заявою про проведення процедури узгодження ціноутворення та забезпечення належної підготовки документів й матеріалів, необхідних для її проведення, платник має право спочатку звернутися з пропозицією стосовно попереднього розгляду. Якщо платник прийняв рішення щодо такого наміру для попереднього обговорення до подання заяви, він зобов'язаний надіслати лист до ДПС у довільній формі, в якому обов'язково зазначити: мету звернення; найменування платника по-

датків, код згідно з ЄДРПОУ, адреса для листування (поштова, електронна); інформація про господарську діяльність сторін контрольованих операцій із зазначенням найменування держав, резидентами яких вони є; дані пов'язаних осіб для їх ідентифікації (структура групи пов'язаних осіб та критерії пов'язаності, передбачені підпунктом 14.1.159 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України [4]); факти та обставини контрольованих операцій, які можуть бути предметом попереднього узгодження ціноутворення; методи або комбінація методів визначення відповідності умов контрольованих операцій принципу "витагнутої руки", які пропонуються для проведення процедури узгодження ціноутворення; характер договору, який пропонується укласти за результатами проведення процедури узгодження ціноутворення; дані уповноважених осіб платника податків, які братимуть участь у попередньому розгляді; інші відомості, які платник податків вважає за необхідне подати для обговорення під час попереднього розгляду. Термін попереднього розгляду становить 60 календарних днів, в цей період необхідно надіслати платнику відповідь щодо результатів попереднього розгляду. Водночас попередній розгляд не зобов'язує платника ні до укладення договору, ні до подання, власне, заяви.

Водночас якщо платник податку вирішив вступити у процедуру ціноутворення (незалежно від того чи мав місце попередній розгляд, чи ні). Із заявою платник податків подає також копії установчих документів, фінансову звітність за останній звітний (податковий) рік, копії договорів, за якими здійснюються контрольовані операції із зазначенням ланцюга постачання товарів (робіт, послуг) у контрольованих операціях, документацію з трансфертного ціноутворення щодо контрольованих операцій, які є предметом попереднього узгодження ціноутворення, за звітний (податковий) рік, що передує року подання заяви — у разі проведення контрольованих операцій у такому звітному (податковому) році, опис поточних податкових спорів, які стосуються предмета узгодження (за наявності), опис впливу міжнародного договору (конвенції) про уникнення подвійного оподаткування між Україною та іноземною державою, резидентом якої є сторона контрольованої операції, на предмет узгодження (за наявності такого договору (конвенції), результати аналізу можливого впливу умов договору на розмір податкових зобов'язань сторін контрольованої операції, проект договору, копію документа, що підтверджує повноваження уповноваженої особи платника податків, яка братиме участь у процедурі узгодження ціноутворення. Крім зазначеного, він має бути готовим надавати й інші додаткові документи та матеріали, які будуть необхідні для укладання договору, а після — додатково звітувати щодо дотримання визначених договором умов. За таких умов платник повинен мати захист від розголошення чи оприлюднення будь-якої інформації, наданої ним під час проведення процедури та розуміти часову та фінансову вигоду вступу до зазначеної процедури [9].

Процедура передбачає можливість її припинення для обох сторін у будь-який час, а у разі укладення договору — строк його дії визначається за згодою сторін та не може перевищувати 5 років проте може бути подовжений ще на 5 років. При цьому у разі недотримання умов договору про узгодження ціноутворення платником податку такий договір втрачає силу з дати набрання ним чинності, а контролюючі органи мають право приймати рішення про донарахування податкових зобов'язань, штрафів і пені щодо контрольованих операцій, які є предметом такого договору, умови яких не відповідають принципу "витагнутої руки" [10; 11].

Безперечно, оскільки процедура укладення договорів щодо попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих (фактично міжнародних) операціях апріорі не може бути легким процесом та потребує широких можливостей для її супроводження та кінцевої реалізації, становлення інституту договорів про попереднє узгодження ціноутворення є необхідним. Водночас для посилення та розвитку інституту контролю за трансфертним ціноутворенням, з урахуванням наявної світової практики пропонуємо:

— запровадити обов'язкову плату до бюджету платниками за проведення процедури попереднього ціноутворення контрольованих операцій в Україні;

— надати право звертатися із пропозицією щодо укладання договору про попереднє узгодження ціноутворення всім платникам, які знаходяться під податковим контролем за трансфертним ціноутворенням;

— поширювати дію договору виключно на майбутні податкові періоди.

Також зазначимо, що Постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2021 року № 1114 затверджено нову редакцію Порядку попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають односторонній, двосторонній та багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення. Прийнятою постановою передбачено форму заяви про попереднє узгодження ціноутворення, подання заяви з додатками великим платником податків до ДПС за єдиною формою засобами електронного зв'язку під час як підготовчого розгляду, так і під час процедури узгодження ціноутворення в контрольованих операціях, а також у разі продовження періоду дії договору про попереднє узгодження ціноутворення.

За повідомленням Міністерства фінансів України за посланням [12], запропоновані зміни спрямовані на прискорення та спрощення адміністрування процесів на всіх етапах процедури попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, у тому числі шляхом їх цифрового розвитку, зокрема під час листування між ДПС і великим платником податків.

ВИСНОВКИ

Процедура попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають односторонній, двосторонній та багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення, має забезпечити, з одного боку, реалізацію права платника податків узгодити ключові питання щодо предмета та положень такого договору, а з іншого — убезпечити державу від можливих ризиків втрат бюджету, що в умовах постійної зміни нормативного законодавства може стати ключовим маркером для забезпечення гарантії для усіх її сторін.

Література:

1. Кужелев М.О., Сиволап І.М. Основні етапи нормативного регулювання здійснення фінансового контролю за трансфертним ціноутворенням в Україні. Бізнес Інформ. 2021. № 4. С. 196—204.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
3. Про затвердження Порядку попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають односторонній, двосторонній та багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення: Постанова Кабінету Міністрів України від 17 липня 2015 року № 504. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2015-%D0%BF>

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/card2#Card>

5. Transfer Pricing in India Explained. India Briefing. 2018. URL: <https://www.india-briefing.com/news/transfer-pricing-india-explained-17777.html/>

6. Transfer Pricing in India. Asia Briefing. 2021. URL: <https://www.asiabriefing.com/store/book/transfer-pricing-india-2021.html>

7. Кодекс Республики Беларусь от 29.12.2009 № 71-3 (Ред. от 29.12.2020) "Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть)". URL: http://www.nalog.gov.by/ru/TAX_CODE_RU/view/r-kodeks-respubliki-belarus-ot-29122009-n-71-z-red-ot-29122020-nalogovyj-kodeks-respubliki-belarus-38429/

8. Об установлении размера базовой величины: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30.12.2020 № 783. URL: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=130234

9. Кужелев М. О., Сиволап І. М. Моніторинг контрольованих операцій як елемент контролю за трансфертним ціноутворенням. Ефективна економіка. 2021. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=942>

10. Zherlitsyn D.M., Kuzheliev M.O., Nechyporenko A.V. Bioresources Price Trend and GDP Growth Adjustment. International Journal of Advanced Biotechnology and Research (IJABR). Volume 10. Special Issue-1. 2019. Pp. 379—383.

11. Брехов С.С., Коротун В.І. Протидія агресивному податковому плануванню: світовий досвід та виклики для України: монографія. Київ: Алерта, 2017. 344 с.

12. Уряд затвердив оновлений порядок попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях. Міністерство фінансів України. 2021. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/uriad_zatverdiv_оновлений_poriadok_poperednogo_uzgodzhennia_tsinoutvorennia_u_kontrolovanikh_operatsiakh-3160

References:

1. Kuzheliev, M. O. and Syvolap, I. M. (2021), "The main stages of normative regulation of financial control over transfer pricing in Ukraine", *Biznes Inform*, vol. 4, pp. 196—204.

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), "Civil Code of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (Accessed 10 Nov 2021).

3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2015), Resolution "About the statement of the Order of preliminary coordination of pricing in the controlled operations as a

result of which the agreements having unilateral, bilateral and multilateral character for the purposes of transfer pricing are concluded", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2015-%D0%BF> (Accessed 10 Nov 2021).

4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), "Tax Code of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/card2#Card> (Accessed 10 Nov 2021).

5. India Briefing (2018), "Transfer Pricing in India Explained", available at: <https://www.india-briefing.com/news/transfer-pricing-india-explained-17777.html/> (Accessed 10 Nov 2021).

6. Asia Briefing (2021), "Transfer Pricing in India", available at: <https://www.asiabriefing.com/store/book/transfer-pricing-india-2021.html>

7. Ministry of Taxes and Duties of the Republic of Belarus (2009), "Tax Code of the Republic of Belarus (Special Part)", available at: http://www.nalog.gov.by/en/TAX_CODE_RU/view/r-kodeks-respubliki-belarus-ot-29122009-n-71-z-red-ot-29122020-nalogovyj-kodeks-respubliki-belarus-38429/ (Accessed 10 Nov 2021).

8. Council of Ministers of the Republic of Belarus (2020), Resolution "On establishing the size of the base value", available at: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=130234 (Accessed 10 Nov 2021).

9. Kuzheliev, M. and Syvolap, I. (2021), "Monitoring of controlled operations as an element of control for transfer pricing", *Efektivna ekonomika*, vol.10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9425> (Accessed 10 Nov 2021).

10. Zherlitsyn, D.M., Kuzheliev, M.O. and Nechyporenko, A.V. (2019), "Bioresources Price Trend and GDP Growth Adjustment", *International Journal of Advanced Biotechnology and Research (IJABR)*, vol.10, Special Issue-1, pp. 379—383.

11. Brehov, S.S. and Korotun, V.I. (2017), *Protydiia ahresyvnomu podatkovomu planuvanniu: svitovyi dosvid ta vyklyky dlia Ukrainy [Countering Aggressive Tax Planning: World Experience and Challenges for Ukraine]*, Alerta, Kyiv, Ukraine.

12. Ministry of Finance of Ukraine (2021), "The government has approved an updated procedure for prior approval of pricing in controlled transactions", available at: https://mof.gov.ua/uk/news/uriad_zatverdiv_оновлений_poriadok_poperednogo_uzgodzhennia_tsinoutvorennia_u_kontrolovanikh_operatsiakh-3160 (Accessed 10 Nov 2021).

Стаття надійшла до редакції 23.11.2021 р.

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА