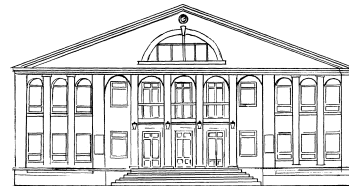


Держава та регіони

Серія:
Економіка та підприємництво
2020 р., № 3 (114) частина 1



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: О. В. Покатасва,
доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор

Головний редактор:
О. І. Трохимець, доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія:
К. М. Жиленко, доктор економічних наук, доцент
О. В. Козирєва, доктор економічних наук, професор
Г. Ю. Кучерова, доктор економічних наук, доцент
С. П. Кучин, доктор економічних наук, професор
Н. Г. Метеленко, доктор економічних наук, професор
І. М. Ненно, доктор економічних наук, доцент
А. А. Олешко, доктор економічних наук, професор
М. М. Радєва, доктор економічних наук, професор
В. О. Ткач, доктор економічних наук, доцент
С. М. Халатур, доктор економічних наук, професор
Н. С. Шалімова, доктор економічних наук, професор
Н. В. Якименко-Терещенко, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:
Аміт Кумар, доктор фінансів, доцент (м. Лакнау, Індія)
Ян Польцин, доктор економічних наук, професор (м. Піла, Польща)

Технічний редактор: М. В. Блохіна
Дизайнер обкладинки: Я. В. Зоська

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (Категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України
від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток № 1).
Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування;
072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент;
075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
292 – Міжнародні економічні відносини.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index
Copernicus International (Республіка Польща)

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади
дозволено лише за згодою автора і редакції.

При передрукуванні посилання на журнал "Держава та регіони.
Серія: Економіка та підприємництво" обов'язкове.

Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Редакція залишає за собою право редагувати та скорочувати
авторські оригінали, в тому числі змінювати назву та рубрикацію.
В статтю можуть вноситися зміни редакційного характеру
без згоди автора (авторів).

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету
інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія KB No 14178-3149 ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету
інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготовників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
26.06.2020 р., протокол № 9

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б.
Телефон: +38 (099) 273 83 99
Електронна пошта:
editor@econom.stateandregions.zp.ua
Офіційний сайт:
www.econom.stateandregions.zp.ua

Підписано до друку 30.06.2020
Формат 60×84/8. Ризографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 0720/190.



Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
69002, Україна, м. Запоріжжя,
вул. Олександрівська, 84, оф. 414
Телефони: +38 (048) 709 38 69,
+38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Ткач Є.В., Ткач С.В.

ІСТОРІЯ КИЇВСЬКОЇ РУСИ-УКРАЇНИ ТА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ФОРМУВАННЯ БРЕНДА УСПІШНОЇ ДЕРЖАВИ.....	6
---	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гриліцька А.В.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	13
---	----

Федотова Ю.В.

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ, ВИДИ ТА МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ.....	18
---	----

Шупа Л.З.

УКРАЇНА – ВЕЛИКОБРИТАНІЯ: НАЛАГОДЖЕННЯ ДВОСТОРОННІХ ВІДНОСИН.....	23
---	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Більська О.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СВІДОМОСТІ СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЇ.....	27
---	----

Васютинська Л.А.

КЕЙНСІАНСЬКА МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	32
---	----

Кондукоцова Н.В.

ГРОШОВО-КРЕДИТНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	36
---	----

Копитко О.В., Сенів Р.В.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ АПК.....	40
---	----

Кухарська Л.В.

ПАРАДИГМА ПОНЯТТЯ «ЯКІСТЬ ПОСЛУГ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ».....	46
--	----

Лукашова Л.В.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФАСИЛІТАЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	54
---	----

Мажуга А.С., Сокол П.М., Хамініч С.Ю.

ОСОБЛИВОСТІ PR-ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛУ УКРАЇНИ.....	63
---	----

Мардус Н.Ю.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПОЗИЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ТОВАРІВ.....	69
--	----

Никончук В.М.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	74
--	----

<i>Носенко Ю.М., Нечипоренко О.М., Лук`янчук Л.В.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ	78
<i>Ремзіна Н.А.</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РОЗРАХУНКУ ПОРТОВИХ ЗБОРІВ.....	85
<i>Стефківський В.М., Лопатинська Ю.В., Стефківська Ю.Л.</i> МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	89
<i>Тарасенко О.О.</i> РОЛЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОЇ ПІДСИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ.....	96

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Кривко А.Ф.</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	101
<i>Куделя В.І., Мирошніченко Ю.В., Моцна І.В.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ.....	107
<i>Максимов С.В., Максимова О.С.</i> ОБҐРУНТУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА З КАПІТАЛЬНОГО РЕМОНТУ ДВИГУНІВ КАР'ЄРНИХ САМОСКІДІВ ВЕЛИКОЇ ВАНТАЖОПІДЙОМНОСТІ В УМОВАХ КРИВБАСУ.....	111
<i>Мамонов К.А., Величко В.А.</i> ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	117
<i>Метеленко Н.Г., Семенов А.Г., Ярошевська О.В.</i> СОЦІАЛІЗАЦІЯ ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	122
<i>Петрик Ю.С., Михайленко О.В.</i> СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА: ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	127
<i>Побережна З.М.</i> КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЛЮ АВІАПІДПРИЄМСТВА.....	132
<i>Семенов К.Л.</i> ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ЯДРА БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВ У МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ.....	140
<i>Ковальський А.О., Кузіна Р.В.</i> ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ.....	147

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Tkach Yevhen, Tkach Serhii

HISTORY OF KIEVAN RUS-UKRAINE AND THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY IN MODERN CONDITIONS: BRAND FORMATION OF A SUCCESSFUL STATE.....	6
--	---

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Grylitska Anzhela

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF INTERNATIONAL COMPANIES IN UKRAINE.....	13
---	----

Fedotova Yuliia

PREREQUISITES FOR THE OCCURRENCE, TYPES AND MECHANISM OF RESOLUTION OF CONFLICT SITUATIONS IN INTERNATIONAL TRADE.....	18
---	----

Shupa Lesia

UKRAINE – GREAT BRITAIN: IMPROVEMENT OF BILATERAL RELATIONS.....	23
--	----

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bilska Olha

CONCEPTUAL PROVISIONS OF RESEARCH OF TAX CONSCIOUSNESS OF SUBJECTS OF NATIONAL ECONOMY APPLYING THE HIERARCHY ANALYSIS METHOD.....	27
--	----

Vasyutyńska Lyudmyla

KEYNESIAN MODEL OF GOVERNMENT REGULATION OF THE ECONOMY: LESSONS FOR UKRAINE.....	32
--	----

Konduktsova Nelia

MONETARY MANAGEMENT OF THE REAL SECTOR ECONOMY DEVELOPMENT.....	36
---	----

Kopytko Olha, Seniv Roman

IMPROVEMENT OF STATE REGULATION OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN AGRICULTURAL SECTOR OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX.....	40
---	----

Kukharska Liliia

PARADIGM OF CONCEPT “QUALITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS”.....	46
---	----

Lukashova Liudmyla

SCIENTIFIC APPROACHES TO EVALUATION OF EFFICIENCY OF FACILITATION OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT.....	54
---	----

Mazhugha Anastaiia, Sokol Polina, Khaminich Svitlana

FEATURES OF PR ACTIVITIES IN FOOD RETAIL MARKET IN UKRAINE.....	63
---	----

Mardus Nataliia

DETERMINATION OF STRATEGIC POSITIONS OF DOMESTIC MANUFACTURERS IN THE DOMESTIC MARKET.....	69
---	----

Nykonchuk Viktoriia

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE WORLD ECONOMY.....	74
---	----

<i>Nosenko Yuriy, Nechyporenko Oleksandr, Lukyanchuk Lyudmyla</i> ORGANIZATIONAL AND LEGAL BASIS OF FUNCTIONING OF AGRO-INDUSTRIAL INNOVATION CLUSTERS.....	78
<i>Remzina Natalia</i> THE WAYS OF THE PORT DUES CALCULATION SYSTEM IMPROVEMENT.....	85
<i>Stefkivsky Victor, Lopatynska Yuliya, Stefktivska Yuliya</i> THE METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE INSTITUTIONAL ASSESSMENT OF THE INNOVATION DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY.....	89
<i>Tarasenko Olena</i> THE ROLE OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE DEVELOPMENT OF THE EDUCATIONAL SUBSYSTEM OF SOCIAL INFRASTRUCTURE OF REGIONS.....	96

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<i>Kryvko Anna</i> INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE HOTEL INDUSTRY OF UKRAINE.....	101
<i>Kudelya Viktoriya, Miroshnichenko Julia, Motsna Irina</i> LABOR ORGANIZATION AS A FACTOR FOR IMPROVEMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT.....	107
<i>Maksymov Sergey, Maksymova Olena</i> SUBSTANTIATION OF PARAMETERS OF THE SPECIALIZED ENTERPRISE ON CAPITAL REPAIRS OF ENGINES OF QUARRY DUMP TRUCKS OF BIG LOADING CAPACITY IN THE CONDITIONS OF KRYVBAS.....	111
<i>Mamonov Kostiantyn, Velychko Volodymyr</i> PRACTICAL ASPECTS OF ENSURING THE INTERACTION OF STAKEHOLDERS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES.....	117
<i>Metelenko Natalia, Semenov Andrii, Yaroshevskaya Oksana</i> SOCIALIZATION OF SERVICES OF TOURIST ENTERPRISES ON THE BASIS OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT.....	122
<i>Petryk Yuliya, Mykhailenko Olha</i> ENTERPRISE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM: WAYS OF IMPROVEMENT.....	127
<i>Poberezhna Zarina</i> THE CONCEPT OF FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF BUSINESS MODEL OF THE AVIATION ENTERPRISE.....	132
<i>Semenov Konstantyn</i> ASSESSMENT OF THE STRATEGIC ORIENTATION OF THE CORE BUSINESS OF ENTERPRISES IN MARKETING-LOGISTICS PROVISION.....	140
<i>Kovalskiy Andrii, Kuzina Ruslana</i> SOLVENCY AS A GUARANTEE OF EFFECTIVE INVESTING.....	147

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.342.146:94(477-89)«08/12»

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-1>

Ткач Є.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Ткач С.В.

кандидат економічних наук
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Tkach Yevhen

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Credit
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Tkach Serhii

PhD,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ІСТОРІЯ КИЇВСЬКОЇ РУСИ-УКРАЇНИ ТА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ФОРМУВАННЯ БРЕНДА УСПІШНОЇ ДЕРЖАВИ

HISTORY OF KIEVAN RUS-UKRAINE AND THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY IN MODERN CONDITIONS: BRAND FORMATION OF A SUCCESSFUL STATE

Стаття присвячена аналізу впливу історії Київської Русі-України на сучасний стан та розвиток національної економіки в контексті формування брэнда успішної держави. Як свідчить економічна наука, цілком очевидно, що вагомий вплив на економіку мають такі інституції, як ментальність, звичаї, традиції, історична пам'ять, правила поведінки, мораль, релігія, право, соціальні та історичні умови. Досліджено вплив економічної (розвиток інноваційного та соціально відповідального власного бізнесу) та гуманітарної (розвиток культури) політики в їхньому взаємозв'язку на формування брэнда успішної країни. З урахуванням того, що історична назва нашої країни – це Русь (Руська земля, Русь Київська, Королівство Русь, Велике князівство Руське), зазначено, що варто апелювати більшою мірою до того періоду історії України, коли вона називалась (ідентифікувалась) «Русь», а історики означили пізніше як «Київська Русь». Повернення історичної назви нашої держави підтвердить безперервність тисячолітнього процесу державотворення України та відновить історичну справедливість. Визначено, що реалізація проєкту «Україна – Київська Русь» (повернення історичної назви на законодавчому рівні) й формування брэнда успішної країни повинні бути одними з основних стратегічних цілей нашої країни. Зазначено, що цілеспрямована й комплексна політика, спрямована на створення (формування) успішного брэнда держави (як на загальнонаціональному, так і на міжнародному рівнях), насамперед позитивно може вплинути на світогляд, культуру, морально-психологічний та емоційний стан суспільства, зміну ментальності нашого народу (формування психології успішних людей успішної країни), отже, на модель поведінки людей, реальність, у якій живемо, соціально-економічний розвиток нашої держави й покращення добробуту.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, економічна наука, неформальні інститути, культура, історія, історична назва, історична пам'ять, ментальність, морально-психологічний стан, брэнд успішної країни, ребрендинг, проєкт «Київська Русь-Україна», власний бізнес, економічна політика, гуманітарна політика, маркетингова політика.

Статья посвящена анализу влияния истории Киевской Руси-Украины на современное состояние и развитие национальной экономики в контексте формирования бренда успешного государства. Как показывают экономическая наука, вполне очевидно, что существенное влияние на экономику имеют такие институты, как ментальность, обычаи, традиции, историческая память, правила поведения, мораль, религия, право, социальные и исторические условия. Исследовано влияние экономической (развитие инновационного и социально ответственного собственного бизнеса) и гуманитарной (развитие культуры) политики в их взаимосвязи на формирование бренда успешной страны. С учетом того, что историческое название нашей страны – это Русь (Руськая земля, Русь Киевская, Королевство Русь, Великое княжество Руське), указано, что стоит апеллировать в большей степени к тому периоду истории Украины, когда она называлась (идентифицировалась) «Русь», а историки обозначили позже как «Киевская Русь». Возвращение исторического названия нашего государства подтвердит непрерывность тысячелетнего процесса создания государства Украины и восстановит историческую справедливость. Определено, что реализация проекта «Украина – Киевская Русь» (возвращение исторического названия на законодательном уровне) и формирование бренда успешной страны должны быть одними из основных стратегических целей нашей страны. Указано, что целенаправленная и комплексная политика, направленная на создание (формирование) успешного бренда государства (как на общенациональном, так и на международном уровнях), прежде всего положительно может повлиять на мировоззрение, культуру, морально-психологическое и эмоциональное состояние общества, изменение ментальности нашего народа (формирование психологии успешных людей успешной страны), значит, на модель поведения людей, реальность в которой мы живем, социально-экономическое развитие нашего государства и улучшение благосостояния.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, экономическая наука, неформальные институты, культура, история, историческое название, историческая память, ментальность, морально-психологическое состояние, бренд успешной страны, ребрендинг, проект «Киевская Русь-Украина», собственный бизнес, экономическая политика, гуманитарная политика, маркетинговая политика.

The article is devoted to the analysis of the influence of the history of Kievan Rus-Ukraine on the current state and development of the national economy in the context of successful country brand formation. According to the basics of economics, it is obvious that institutions such as mentality, customs, traditions, historical memory, behavior, morals, religion, law, social and historical conditions, etc. have a significant impact on the economy. It is noted that the moral and psychological state of society and other informal institutions can be considered as intangible assets that are part of social capital. According to the economic laws, their effective investment may cause a socio-economic multiplier effect. The impact of economic and humanitarian policy on the brand formation of a successful state is investigated. At the macro-socio-economic level, the technology of brand formation, as a rule, involves the use of the algorithm “appeal to the past (history and historical memory) – appeal to the future (innovation, own business and culture)”. Given the fact that the historical name of our country from the IX – X centuries (including the period of Cossack-Hetman state) to the beginning of the twentieth century – this is Rus (Russian land, Kievan Rus, Kingdom of Rus, Grand Principality of Rus), the language was called respectively Russian, the heads of our church always bore the title of all Rus and Ukrainians were called Ruthenians (our people had nothing in common with Moscovia and Moscovians), which should be appealed to the period of Ukrainian history, when it was called (identified) “Rus” (in many foreign sources – “Kingdom of Rus”), and historians later referred to as “Kievan Rus”. The return of the historical name of our state will confirm the continuity of the millennial process of state formation in Ukraine and restore historical justice. It is determined that the implementation of the project “Ukraine – Kievan Rus” (return of the historical name at the legislative level) and the formation of the brand of a successful country should be one of the main strategic goals of our country. Branding and rebranding at the macro level should receive appropriate marketing, advertising (PR), information (taking into account the trends of digitalization of public relations), educational and cultural support from the Government and society. It is noted that the purposeful and comprehensive policy aimed at creating a successful brand of the state, first of all, can positively affect the worldview, culture, moral, psychological and emotional state of society, changing the mentality of our people and therefore a model of human behavior, socio-economic development of our state and improving welfare.

Keywords: socio-economic development, economic science, informal institutions, culture, history, historical name, historical memory, mentality, moral and psychological state, brand of a successful country, rebranding, project “Kievan Rus-Ukraine”, own business, economic policy, humanitarian policy, marketing policy.

Постановка проблеми. Сучасну (майбутню) економіку в науковому середовищі (в дослідженнях) щоразу називають нооекономікою. За визначенням нооекономіка – це певна «інтелектуальна економіка», основу якої становлять людина і «все для людини», а характерною ознакою якої є дедалі більша гуманізація економічних процесів. Підвищення рівня та якості життя громадян держави значною мірою залежить від ефективного функціонування економіки та її сталого розвитку. Відповідно, розвиток національної економіки зумовлений впливом дуже багатьох чинників, неврахування

яких може спричинити гальмування соціально-економічного розвитку України.

Під час розбудови моделі національної економіки та реалізації макроекономічної політики необхідно спиратися на теоретичні ідеї та концепції, що розроблялися на різних етапах історичної еволюції та, власне, формують надбання світової економічної науки. Слід зазначити, що найбільші дискусії в економічній науці викликають питання щодо того, які чинники визначають розвиток економіки, чи саморегулюється економіка, чи здатний ринковий механізм забезпечити ефективність економічної системи, а якщо так, то за яких умов.

Ринковий механізм саморегулювання здатний забезпечити ефективність економічної системи та автоматично спрямовувати економіку в русло розвитку (на таких позиціях стояли класики від часів А. Сміта, Д. Рікардо і Д.С. Мілля та їхні послідовники, тобто представники школи маржиналізму). До ідеї ефективності саморегулювання економіки критично ставляться розробники марксистської теорії та меншою мірою представники історичної школи політекономії. Необхідним є державне втручання в дію ринкового механізму саморегулювання шляхом постійного стимулювання сукупного попиту (кейнсіанство); стимулювання сукупної пропозиції (теорія економіки пропозиції); стимулювання попиту та пропозиції з урахуванням стану економіки, часових періодів і зайнятості ресурсів (неокласичний синтез). Ринковий механізм здатний забезпечити ефективність економічної системи, але за певних умов, серед яких слід назвати розвиток підприємництва та інновацій (шумпетеріанство); демонополізацію економіки й розвиток конкуренції (ордолібералізм); ефективне індикативне планування в економіці (дирижизм); забезпечення монетарної (насамперед, цінової та валютно-курсової) стабільності (монетаризм); зменшення трансакційних витрат як плати за користування ринком (неоінституціоналізм); якомога менше втручання держави в економіку (теорія економічного лібералізму Ф. Хайека й теорія раціональних очікувань). Потрібно здійснити дослідження впливу інституційного середовища та його еволюції на економічну систему та дію ринкового механізму (інституціоналізм). Визначальний вплив на економіку мають різні формальні та неформальні інститути (нова інституціональна економічна теорія). Психологічні та емоційні чинники впливають на економічну ситуацію (теорія поведінкової економіки).

Основний меседж саме представників нової інституціональної економічної теорії, яка сьогодні формує провідний напрям (перебуває в мейнстрімі) економічної науки, полягає в тому, що вплив різних інституцій на соціально-економічний розвиток є визначальним. Як стверджує Д. Норт, історія показує, що культура, ідеї та ідеології мають значення. Яким чином це можна інтерпретувати? Цілком очевидно, що вагомий вплив на економіку мають такі інституції, як ментальність, звичаї, традиції, історична пам'ять, правила поведінки (психологічні особливості), мораль, релігія, право, соціальні та історичні умови.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних основ впливу формальних та неформальних інститутів на функціонування економіки й рівень добробуту громадян присвятили свої праці такі відомі науковці, як Х. Борусевич [1], З. Ватаманюк [2], Т. Гайдай, А. Гальчинський, Ю. Павленко, В. Смагін, С. Степаненко [9]. Проблеми державної маркетингової політики й формування бренда держави актуалізувалися в роботах В. Бебика, О. Бойко, Т. Нагорняка [5], Г. Почепцова, О. Щурко [10] та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на численні надбання теоретичного та практичного характеру у сфері дослідження взаємозв'язку економічної

та гуманітарної політики, окремі питання, зокрема ті, що стосуються впливу історії та історичної пам'яті на сучасний стан та розвиток національної економіки, в контексті формування бренда успішної держави є недостатньо розкритими в науковій літературі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є з'ясування впливу історії Київської Русі-України на сучасний стан та розвиток національної економіки в контексті формування бренда успішної держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. У своїй сукупності формальні та неформальні інституції впливають насамперед на морально-психологічний стан і пасіонарність суспільства (формування морально-психологічного ресурсу). Зокрема, відомий економіст, представник історичної школи політекономії Г. Шмоллер визначав економіку як певний «психофізичний апарат» [11].

Морально-психологічний стан – це цілісна, інтегральна сукупність політичних, духовних цінностей та позицій, потреб та інтересів і почуттів, які переважають та домінують у свідомості людей у певний період чи протягом якогось певного проміжку часу. У військовій сфері навіть використовується такий показник (індикатор), як рівень морально-психологічного стану особового складу (РМПС). Він може класифікуватися як високий, середній, низький і загрозливий. З огляду на це можна оцінювати рівень морально-психологічного та емоційного стану суспільства загалом.

Високий рівень морально-психологічного й емоційного стану суспільства (наявність морально-психологічного ресурсу) слугує необхідною умовою соціально-економічного розвитку. Теорія поведінкової економіки (біхевіоризм) робить акцент саме на тому, що психологічні чинники впливають на прийняття рішень у сфері економіки. Так, з позиції мікросоціально-економічного рівня для того, щоби створювати й розвивати власний бізнес, потрібно морально та психологічно бути готовим до цього. Що впливає на морально-психологічний стан у суспільстві (що є джерелом морально-психологічного ресурсу)? На макросоціально-економічному рівні він значною мірою визначається як економічною, так і гуманітарною політикою держави. До її основних складників належать культура, освіта, духовність, а головне, історична пам'ять.

Позитивно на морально-психологічний та емоційний стан суспільства може вплинути передусім цілеспрямована та комплексна політика, спрямована на створення (формування) успішного бренду держави (як на загальнонаціональному, так і на міжнародному рівнях). Від часу проголошення незалежності нашої країни системно така політика практично ніколи не проводилась. Бренд (давньонорв. «ставити тавро») – це унікальна комбінація цінностей, як правило, позитивний образ, який свідчить про відповідний імідж, високу якість та добру репутацію серед громадськості і сукупність усіх почуттів, спогадів та емоцій, що виникають у людини при цьому. Індивідуальність бренду – це фактично його «душа», дія на підсвідомих, емоційних мотивах, обіцянка, престижність, те, що має цінність. Для людей характер-

но саме з брендом асоціювати свій спосіб та стиль життя, мислення, поведінку й дії.

У цьому контексті з урахуванням світоглядних цінностей, традицій, ментальності, культурних особливостей, історичних і соціальних умов та інших інституцій важливо через гуманітарну та економічну політику намагались формувати бренд успішної великої країни, в основу якого необхідно закласти формування й виховання психології успішних людей успішної країни, так званої психології переможців.

Водночас варто зауважити, що історичну пам'ять, як і морально-психологічний стан суспільства, сформований бренд країни та інші неформальні інституції, можна розглядати як нематеріальні активи, які є складником соціального капіталу. Відповідно до законів економіки наслідками ефективного капіталовкладення нематеріальних, як і будь-яких інших активів (інвестування соціального капіталу), можуть бути відповідне масштабування й соціально-економічний мультиплікативний ефект.

Формування успішного бренду на рівні окремої компанії – це насамперед впровадження нею інновацій (бренди створюються за допомогою інновацій) та інтеграція соціальних, екологічних і культурних проблем у комерційну діяльність. Відповідно, на макросоціально-економічному рівні технологія формування бренду, як правило, передбачає використання алгоритму «апелювання до минулого (історія та історична пам'ять) – апелювання до майбутнього (інновації, власний бізнес і культура)». Дуже важливо з'ясувати, яким саме змістом наповнюється «матриця (архітектура) бренду».

Щодо першого складника «апелювання до майбутнього» в контексті ціннісних орієнтирів, то ключовими тут є дві позиції.

1) Розвиток підприємництва на інноваційній основі (інноваційного й соціально відповідального власного бізнесу). Так, у нашій державі інститут приватної власності (основа ринкових відносин та здійснення підприємницької діяльності), як і в більшості західноєвропейських країн, на відміну від східних (зокрема, Російської Федерації), має дуже давні традиції, а юридичне регулювання та регламентацію права власності започатковано у збірнику законів «Руська правда» Ярослава Мудрого. Саме в той період історії в законодавство Київської Русі були імплементовані норми римського права, що є свідченням існування європейських традицій, а не традицій східної деспотії, за якої практично не було приватної власності [4]. Стимулювання підприємницьких ініціатив, виникнення якомога більшої кількості підприємницьких структур, стартапів, інноваційного й соціально відповідального бізнесу – це необхідні умови розвитку економіки. У країнах із розвинутою економікою 90–95% від загальної чисельності всіх підприємств становить малий (власний) бізнес, який створює від 50% ВВП держави та забезпечує до 70% зайнятості трудових ресурсів [8]. До того ж малий бізнес – це каталізатор і носій інновацій (70% від усіх підприємств є інноваційно активними); школа підприємництва в країні та передумова виникнення великих корпорацій; джерело розширення бази оподаткування, збільшення бюджетних надходжень та інвестицій; основа стабільно-

го функціонування фінансової системи, банківського сектору й національної економіки загалом; важлива умова забезпечення стабільного рівня цін та стабільності валютного курсу; основа формування ринкового середовища, конкуренції, громадянського суспільства й середнього класу в країні; джерело створення нових робочих місць та формування доходів громадян; сфера самореалізації людини та можливість вирішення різних соціальних проблем. Велике значення також має розвиток великого бізнесу, але на принципах конкуренції, демонополізації (деолігархізації) та розвитку акціонерних форм господарювання. Дуже важливо, щоби з'являлась якомога більша кількість міноритарних (малих) акціонерів. У багатьох країнах із розвинутою економікою вони становлять понад 50% населення (неприпустимою є ситуація, коли 1–2% населення володіють близько 90% національного багатства).

2) Розвиток культури у суспільстві та патріотичне виховання, перш за все розвиток культури управлінської, правової, екологічної та фізичної (спорт), мистецтва, науки, духовності; вивчення історії та традицій рідного народу й народів світу, історії культури. Це те, що забезпечить еволюцію цінностей та зміну (трансформацію) інституційних основ українського суспільства. Саме культура як сукупність матеріальних і духовних цінностей стає чинником саморозвитку людства. Тільки у суспільстві з високим рівнем культури, освіченості й духовності можна забезпечити як вільний розвиток та самореалізацію особистості, так і соціально-економічний розвиток держави та її регіонів. Зокрема, Е. Дюркгейм та М. Вебер вважали, що саме культура відіграє вирішальну роль у житті суспільства, забезпечує його цілісність і розвиток та впливає на всі сфери суспільного життя, перш за все на економіку [9].

Вагомим інструментом системного характеру щодо популяризації та сприяння розвитку підприємництва й культури в суспільстві спочатку має бути масове впровадження (не на рівні намірів чи декларацій) у системі освіти, як шкільної, так і вищої, таких дисциплін, як «Організація власного бізнесу» («Фінансування та організація власного бізнесу»), «Основи культури» («Основи культури, мистецтва та патріотичне виховання»). Водночас потрібно забезпечити, щоби до таких курсів мали доступ через відповідні програми люди середнього й старшого віку.

З одного боку, надалі передбачається створення мереж бізнес-інкубації, бізнес-акселерації, коворкінгів, бізнес-центрів, технопарків, кластерів та багатьох інших елементів інфраструктури підприємництва. При цьому необхідно забезпечити реалізацію програм відповідної фінансової (зокрема, міжнародної) підтримки бізнесу, які передбачають мікрокредитування, надання грантів, проведення ярмарків кредитів, розвиток системи сучасних альтернативних джерел фінансування (краудфандингові, краудлендингові, краудінвестингові, краудсорсингові платформи), застосування механізмів відшкодування відсотків за кредитом, проведення інвестиційних форумів стартапів тощо.

З іншого боку, необхідно здійснювати стимулювання створення по всій країні (у кожному населе-

ному пункті) мережі сучасних культурно-мистецьких центрів, просторів тощо. Підприємництво й культура в сучасному суспільстві мають розвиватись комплементарно у щільному взаємозв'язку. Їхня синергія може мати найбільший кумулятивний та мультиплікативний ефект для розвитку національної економіки. У 1992 р. з ініціативи ООН і ЮНЕСКО створено Всесвітню комісію з культури і розвитку, в документах якої визначено нові завдання забезпечення сталого розвитку, що базується на культурі, яка оголошується ключовим чинником економічного та соціального прогресу у XXI ст.

Так, наприклад, ВВП України за підсумками 2019 р. становить близько 150,0 млрд. євро [7], тоді як ВВП найбільших європейських країн, зокрема Німеччини, Великобританії, Франції, Італії, дорівнює близько 2,5–4,0 трлн. євро [8]. Важливою умовою економічного зростання є виникнення й розвиток якомога більшої кількості підприємницьких структур. У світі лише 5% населення займається підприємницькою діяльністю, при цьому спостерігається значна регіональна диференціація між країнами. Слід визнати, що наша держава за показниками розвитку підприємництва поступається країнам із розвинутою економікою. Як показує міжнародна статистика, середній вік людини, яка створює новий бізнес (стартап), становить 25–26 років [8]. Для того щоби в Україні з'являлась якомога більша кількість людей, готових створювати бізнес, у результаті чого зростатиме ВВП, відповідно, підвищиться добробут населення, їх потрібно навчати цьому та, що дуже важливо, проводити підготовку на ментальному, світоглядному, культурному й психологічному рівнях.

Щодо другого складника в матриці бранда «апелювання до минулого» (історія та історична пам'ять як сукупність знань і масових уявлень людей про спільне минуле), то так склалось у нашій країні під впливом політичних, історичних та соціальних умов, що найбільше культивувалися трагічні події історії. У характеристиці сучасного українця яскраво виражена така риса, як лакримозність (плаксивість) (поневолені, пригноблені, убогі люди тощо). Потрібно апелювати не тільки до трагічних подій історії (їх, звісно, слід пам'ятати та вшановувати), але й до здобутків та перемог (доцільно акцентувати увагу на величі та славетних звершеннях в історії України та успішних історичних брандах), національних звитяг, духовних святинь тощо. Крім цього, до характерних ознак усвідомлення історичного процесу належать такі:

– світогляд багатьох поколінь формувался під впливом чужоземних історичних міфів, міфологем і стереотипів про власне минуле;

– наша «історична короткозорість» (для багатьох досі не зрозуміло, з якого періоду розпочинається відлік історії нашої держави).

З урахуванням того, що історична назва нашої країни від IX – X ст. (зокрема, в період козацько-гетьманської держави) до початку XX ст. – це Русь (Руська земля, Русь Київська, Королівство Русь, Велике князівство Руське), мова називалась руською, предстоятелі нашої церкви завжди носили титул всієї Русі, а українці називались русинами [3] (нічого спільного з Московією та москowitzами у нашого на-

роду не було), вважаємо, що варто апелювати більшою мірою до того періоду історії України, коли вона називалась (ідентифікувалась) «Русь» (у багатьох зарубіжних джерелах – «Королівство Русь»), а історичні означення пізніше як «Київська Русь».

По-перше, континуїтет (безперервність процесу державотворення) сучасної Української держави було започатковано саме в Київській Русі. По-друге, у цей період наша країна вважалась однією з найбільш розвинутих та могутніх на континенті. Тоді було впроваджено й поширено християнство, розвивались писемність, освіта, культура й мистецтво, що надалі (як приклад) мало визначальний інституційний вплив на процес державотворення та соціально-економічний розвиток країни.

Під час формування успішного бранда нашої держави в контексті апелювання до минулого одним із наступних важливих стратегічних кроків у сфері гуманітарної політики (після отримання Томосу) має бути внесення змін до Конституції України з подальшим зазначенням у ній того, що історична й культурна спадщина Русі Київської та власне сама назва «Русь» («Київська Русь») належать нашій державі. Не тільки назву «Русь», але й назву «Київська Русь» використовували всі відомі українські та зарубіжні історики, державні діячі, представники культури, мистецтва й громадськості загалом. Це унікальний історичний бренд, який належить саме Україні, а для нашого народу це – повернення історичної пам'яті, історичної правди, історичного імені (ідентифікації) та звернення до перемог і успішних етапів історії, а не тільки до трагічних подій та поразок. Варто активно протидіяти здійсненню постійних спекуляцій з боку Російської Федерації (історична назва цієї країни «Московія») на темі історії, її фальсифікації, викривленню та веденню агресивної гуманітарної політики і, як наслідок, військової політики. Це також семантична протидія: боротьба за українські символи. До того ж це інтелектуальна й політична рефлексія України (вона сьогодні є недостатньою) проти офіційної гуманітарної (інформаційної, мовно-культурної, конфесійної та спрямованої проти історичної пам'яті українців) політики Москви та шовіністичної риторики її політичної та церковної влади. Якщо Україна виграє боротьбу за спадщину Київської Русі, то це зможе завдати удару по шовіністичній ідеології Російської Федерації (Московії) та приведе до відповідних політичних наслідків.

В експертному і науковому середовищі також трапляються думки про зміну назви нашої держави на Русь-Україна чи Україна-Русь. Однак це питання залишається дискусійним. Хоча з урахуванням таких чинників, як історична послідовність, правонаступництво та юридичні норми, цілком можливо, що згодом офіційно використовуватимуться дві назви нашої країни: Україна і Русь (Київська Русь чи Русь Київська). Багато держав у світі, крім основної, офіційно використовують також історичну назву країни.

Водночас велике значення в контексті апелювання до минулого мають чітке визначення й формування для суспільства певної інтегральної національної моделі (матриці) історичних цінностей, складниками якої були би відомі історичні події та місця, видатні

державні й військові діячі, представники культури, мистецтва й духовенства, відомі науковці, спортсмени тощо (національний пантеон героїв). Це також стосується великої кількості історичних (насамперед, Русь Київська, Королівство Русь, Велике князівство Руське, козацько-гетьманська держава, Русь-Україна, УНР), культурно-мистецьких, наукових, промислових, аграрних і регіональних брендів тощо.

Важливо, щоб Україна, як і більшість європейських країн, розвивалась як національна держава, тому під час формування бренду країни за його основу слід взяти популяризацію більшої кількості гуманних національних проєктів. Один із досить успішних показових прикладів формування гуманного національного проєкту та його дифузії (поширення) – це День вишиванки. На більш глобальному рівні таким гуманним національним проєктом-«хайпом» мав би стати проєкт «Київська Русь-Україна» (історія, яку ми розповідаємо світу, і один з основних метанаративів).

Відповідні заходи з брендуння, брендотворення та ребрендингу на макрорівні мають одержати належну маркетингову, рекламну (PR), інформаційну (з урахуванням тенденцій “digital”, тобто діджиталізації суспільних відносин), освітню й культурно-мистецьку підтримку з боку держави та суспільства. Основне завдання (функція) бренду в процесі його створення та просування полягає в тому, щоби нести, передавати й поширювати позитивну емоцію та відповідну мотивацію (саме емоції керують більшістю, якщо не всіма вчинками людини). Слоган (гасло) нашої держави має бути таким: «Ми – країна успішних людей із великою та славною історією. Ми були (апелювання до минулого) і будемо (апелювання до майбутнього) однією з найбільш могутніх та освічених держав Європи й світу».

Економіка, бізнес, високі технології, промислове та аграрне виробництво, ІТ, торгівля й туризм мають бути щільно інтегровані з культурно-мистецькими та історичними національними брендами. Інакше кажучи, необхідно здійснити взаємовигідне застосування кобрендингу, тобто об'єднання, поєднання брендів. Юридично відповідна маркетингова політика держави реалізується через створення брендбуку, тобто офіційного документа, в якому описується концепція бренду й розкривається стратегія управління ним. Відповідно, завданням державного бренд-менеджменту має бути розвиток належних комунікативних зв'язків. Основні засоби комунікації – це Інтернет, соціальні мережі, телебачення (програми, проєкти як наукового, так і розважального (у жанрі шоу) характеру), радіо, друковані та інші ЗМІ, кіно, театр, музеї, книговидання, різноманітний друкований матеріал, комп'ютерні ігри, документальні фільми, мультфільми, інша відеопродукція, встановлення монументальних знаків та символів, освітня шкільна програма, активна соціальна реклама, створення сувенірної продукції, різні акції, арт-заходи, фестивалі, флешмоби, наукові конференції й семінари, виставки, культурно-мистецькі та соціальні івенти, події та інші промозаходи просвітницького й популяризаторського характеру.

Успішно сформований бренд, як свідчить економічна наука, є запорукою збільшення інвестицій,

прибутків, нарощування торговельного обігу (за статистикою, до 80% усіх товарів та послуг на ринку реалізують відомі бренди [8]) і, як наслідок, соціально-економічного розвитку країни та покращення добробуту її громадян.

Висновки. Загалом державній маркетинговій політиці потрібно надавати великого значення, у цьому контексті як економічна, так і гуманітарна політика має з нею максимально кореспондувати. Водночас необхідно забезпечити, щоби маркетингова політика відповідала чітко визначеним моральним імперативам та реалізовувалась з урахуванням досягнень сучасної науки й практики, адже, зміст (філософія) соціально-етичної концепції маркетингу полягає саме в досягненні збалансування економічної ефективності з урахуванням соціальних та етичних потреб суспільства, відповідно, концепції маркетингу партнерства у забезпеченні постійного розвитку стратегічних взаємовигідних відносин, спрямованих на визначення та створення нових цінностей. Такими новими цінностями на макросоціально-економічному рівні могли би бути формування бренду успішної країни й реалізація проєкту «Київська Русь-Україна».

Одними з основних стратегічних цілей державної стратегії розвитку нашої країни потрібно визначити формування бренду успішної країни; реалізацію проєкту «Київська Русь-Україна» (повернення історичної назви на законодавчому рівні зі внесенням відповідних змін у Конституцію України); розвиток інноваційно активного підприємництва (власного бізнесу); розвиток культури тощо (створення ефективної правової системи й тотальна боротьба з корупцією, формування потужних збройних сил країни, розвиток і модернізація інфраструктури, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я та соціальної сфери загалом, збереження довкілля як основа безпечного екологічного середовища, патріотичне виховання й сприяння всебічному розвитку української мови).

На нашу думку, саме в такий спосіб можна вплинути на зміну ментальності (яка за визначенням є неформальною інституцією) нашого народу, отже, на модель поведінки людей та реальність, у якій перебувають українці. Ментальність – це багатогранне поняття, але насамперед це призма, крізь яку людина дивиться на світ і себе в ньому, а також спосіб мислення, загальна духовна налаштованість та установка індивідів або суспільної групи щодо навколишнього світу. Так, відомий український футбольний тренер В. Лобановський досягав високих результатів у командному виді спорту передусім тому, що він зумів змінити ментальність і формувати психологію переможців (віру в успіх) певної суспільної групи людей, а саме гравців команди, її менеджменту, вболівальників. Таких прикладів у різних сферах життя можна навести велику кількість. Призма, крізь яку сучасний громадянин дивиться на навколишній світ, є такою: «Ми живемо в економічно відсталій країні з трагічною історією, високим рівнем корупції, та високим рівнем бідності». Призму, крізь яку сучасний громадянин має дивитися на навколишній світ, слід зробити такою: «Ми живемо в успішній країні зі славною історією, яка є спадкоємицею Київської Русі (ми – «Україна – Київська Русь»), у нас розвивають»

ся підприємництво (інноваційно активний і соціально відповідальний власний бізнес) та культура, підвищується рівень добробуту людей». Повернення історичної назви нашої держави підтвердить безперервність тисячолітнього процесу державотворення України, відновить історичну справедливість і матиме позитивний вплив на світогляд, ментальність, культуру й соціально-економічний розвиток країни.

Бібліографічний список:

1. Борусевич Х. Поняття інституційного середовища при інституційній організації економіки. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. 2012. № 3 С. 15–20. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchetei/2012_3/3-2012-2.pdf (дата звернення: 27.04.2020).
2. Ватаманюк З. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика. Львів : Новий світ, 2005. 648 с.
3. Галушко К. Звідки українці взяли на Русі, або боротьба за київську спадщину. URL: https://dt.ua/HISTORY/zvidki-ukrayinci-vzylisya-na-rusi-289654_.html?fbclid=IwAR3toW3fYSGNMeE059QxNv6PzkdQAPNT1mXuPjMozdDE3iohMqXuhiiLkY (дата звернення: 09.04.2020).
4. Мочерний С., Довбенко М. Історія економічних вчень (Сучасна економічна думка) : навчальний посібник. Львів, 2005. 488 с.
5. Нагорняк Т. Країна як бренд. Національний бренд «Україна». *Стратегічні пріоритети*. 2008. № 4. С. 220–227.
6. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Київ : Основи, 2000. 198 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 16.04.2020).
8. Офіційний сайт Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/home> (дата звернення: 16.04.2020).
9. Степаненко С. Інституціональний аналіз економічної системи (проблеми методології) : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 271 с.
10. Щурко О. Образ держави: структура, чинники формування й трансформації. URL: http://fsn.fhum.info/pdf/77/77_3-16.pdf (дата звернення: 21.04.2020).
11. Юхименко П., Леоненко П. Історія економічних учень : навчальний посібник. 3-тє вид., випр. Київ : Знання-Прес, 2002. 514 с.

References:

1. Borusevych Kh. (2012) Poniattia instytutsiinoho sere-dovyshcha pry instytutsiinii orhanizatsii ekonomiky [The concept of institutional environment in the institutional organization of the economy] (electronic journal), no. 2, pp. 10–14. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchetei/2012_3/3-2012-2.pdf (accessed: 27 April 2020).
2. Vatamaniuk Z. (2005) Instytutsiini zasady formuvannia ekonomichnoi systemy Ukrainy: teoriia i praktyka [Institutional principles of formation of the economic system of Ukraine: theory and practice]. Lviv : Novyi svit (in Ukrainian).
3. Halushko K. Zvidky ukraintsi vzialisia na Rusi, abo borot-ba za kyivsku spadshchynu [Where did the Ukrainians come from in Rus, or the struggle for the heritage of Kiev]. Available at: https://dt.ua/HISTORY/zvidki-ukrayinci-vzylisya-na-rusi-289654_.html?fbclid=IwAR3toW3fYSGNMeE059QxNv6PzkdQAPNT1mXuPjMozdDE3ioh (accessed: 09 April 2020).
4. Mochernyi S., Dovbenko M. (2005) Istorii ekonomichnykh vchen (Suchasna ekonomichna dumka) [History of economic doctrines (Modern economic thought)]. Navchalnyi posibnyk [Textbook]. Lviv (in Ukrainian).
5. Nahorniak T. (2008) Kraina yak brend. Natsionalnyi brend "Ukraina" [The country as a brand. National brand "Ukraine"]. *Stratehichni priorytety* [Strategic priorities], vol. 9, no. 4, pp. 220–227.
6. Nort D. (2000) Instytutsii, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky [Institutions, institutional change and functioning of the economy]. Kyiv : Osnovy (in Ukrainian).
7. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 16 April 2020).
8. Official site of Eurostat. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/home> (accessed: 16 April 2020).
9. Stepanenko S. (2008) Instytutsionalnyi analiz ekonomich-noi systemy (problemy metodolohii) [Institutional analysis of the economic system (problems of methodology)]. Monohrafiia [Monograph]. – Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
10. Shchurko O. (2014) Obraz derzhavy: struktura, chynnyky formuvannia y transformatsii [The image of the state: structure, factors of formation and transformation]. Available at: http://fsn.fhum.info/pdf/77/77_3-16.pdf (accessed: 21 April 2020).
11. Yukhymenko P., Leonenko P. (2002) Istorii ekonomichnykh uchen [History of economic students] : navch. posibnyk [textbook. manual]. Kyiv : Znannia-Pres (in Ukrainian).

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.138 (045)

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-2>

Гриліцька А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-6793-2142>

Grylitska Anzhela

PhD in Economics, Associate Professor,
Kyiv National University of Technology and Design

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF INTERNATIONAL COMPANIES IN UKRAINE

Нині в умовах загострення конкурентної боротьби між підприємствами велику роль відіграє маркетингова діяльність компаній, без якої неможливо уявити їхнє функціонування. Успіх діяльності підприємств, організацій, установ безпосередньо залежить від того, як саме вони будуть адаптуватися до змін, які постійно відбуваються на ринку. Здійснення операцій на внутрішніх та зовнішніх ринках потребує детального аналізу діяльності конкурентів, вміння пристосовуватися до змін та стеження за актуальними трендами. Підприємства, виходячи на міжнародні ринки, починають вдаватися до маркетингової діяльності, що сприяє ефективному функціонуванню компанії. Метою статті є виявлення основних проблем та перспектив, притаманних маркетинговій діяльності міжнародних компаній в Україні, дослідження прикладів успішного виходу на міжнародні ринки українських компаній. У статті наведено чинники, які впливають на розвиток маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні. Розглянуто основні завдання маркетингової діяльності міжнародних компаній. Визначено основні проблеми маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні та запропоновано шляхи їх подолання, такі як: ліцензування, франчайзинг, контрактне виробництво, спільні підприємства, нестандартні бізнес-кроки. Проведено дослідження прикладів успішного досвіду подолання проблем під час виходу на міжнародний ринок на прикладі українських компаній, таких як «Львівська майстерня шоколаду», «Експрес-стрижка», компанія Galicia, компанія Krakowski Kredens. Надано пропозиції щодо того, як міжнародним компаніям, що займаються маркетинговою діяльністю, підходити до прийняття рішень. Охарактеризовано особливості, породжені специфікою діяльності міжнародних ринків і умовами функціонування на них. Визначено характерні риси розвитку вітчизняних компаній, які планують вийти на міжнародні ринки, такі як сировинний характер та досить великий ступінь залежності від кон'юнктурних коливань на світових ринках. Розглянуто переваги експорту як найбільш простого методу виходу на міжнародні ринки. Визначено перспективи розвитку маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні.

Ключові слова: маркетингова діяльність, міжнародні компанії, міжнародні ринки.

На сегодняшний день в условиях обострения конкурентной борьбы между предприятиями большую роль играет маркетинговая деятельность компаний, без которой невозможно представить их функционирование. Успех деятельности предприятий, организаций, учреждений напрямую зависит от того, как они будут адаптироваться к изменениям, которые постоянно происходят на рынке. Осуществление

операцій на внутрішніх і зовнішніх ринках потребує детального аналізу діяльності конкурентів, вміння приспосабливатися до змін і стеження за актуальними трендами. Підприємства, виходячи на міжнародні ринки, починають прибігати до маркетингової діяльності, що сприяє ефективному функціонуванню компанії. Цілью статті є виявлення основних проблем і перспектив, притаманних маркетинговій діяльності міжнародних компаній в Україні, дослідження прикладів успішного виходу на міжнародні ринки українських компаній. В статті наведено фактори, що впливають на розвиток маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні. Розглянуті основні завдання маркетингової діяльності міжнародних компаній. Визначено основні проблеми маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні і запропоновано шляхи їх подолання, а саме: ліцензування, франчайзинг, контрактне виробництво, спільні підприємства, нестандартні бізнес-кроки. Проведено дослідження прикладів успішного досвіду подолання проблем при виході на міжнародний ринок на прикладі українських компаній, таких як «Львівська майстерська шоколада», «Експрес-стрижка», компанія Galicia, компанія Krakowski Kredens. Наведено пропозиції щодо того, як міжнародним компаніям, які займаються маркетинговою діяльністю, підходити до прийняття рішень. Охарактеризовано особливості, породжувані специфікою діяльності міжнародних компаній і умовами функціонування на них. Визначено характерні риси розвитку українських компаній, які планують вийти на міжнародні ринки, такі як сировинний характер і достатньо висока залежність від кон'юнктурних коливань на світових ринках. Розглянуто переваги експорту як найбільш простого способу виходу на міжнародні ринки. Визначено перспективи розвитку маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні.

Ключові слова: маркетингова діяльність, міжнародні компанії, міжнародні ринки.

Nowadays, in the conditions of intensification of competition between enterprises, the marketing activity of companies plays an important role, without which it is impossible to imagine their functioning. The success of the activity of enterprises, organizations and institutions depends directly on how they will adapt to changes that are constantly happening in the market. Operations in both domestic and foreign markets require a thorough analysis of competitors' activities, the ability to adapt to changes, and keeping up with current trends. Enterprises entering the international markets are beginning to engage in marketing activities, which contributes to the effective functioning of the company. The purpose of the article is to identify the main problems and perspectives inherent in the marketing activities of international companies in Ukraine, to explore examples of successful entry into the international markets of Ukrainian companies. The article describes the factors that influence the development of marketing activities of international companies in Ukraine. The main tasks of marketing activities of international companies are considered. The main problems of marketing activity of international companies in Ukraine are identified and ways of overcoming them are suggested, namely: licensing, franchising, contract manufacturing, joint ventures, non-standard business steps. Examples of successful experience in overcoming problems in entering the international market are conducted using Ukrainian companies, such as Lviv Chocolate Workshop, Express Haircut, Galicia, Krakowski Kredens. Suggestions how international marketing companies approach decision making are made. The peculiarities generated by the specifics of the activity of the international markets and the conditions of functioning on them are characterized. The characteristic features of the development of domestic companies planning to enter international markets, such as raw materials and a sufficiently high degree of dependence on the global market fluctuations, are identified. The advantages of export as the simplest method of entering international markets are considered. Prospects of development of marketing activity of international companies in Ukraine are determined.

Keywords: marketing activities, international companies, international markets.

Постановка проблеми. Сьогодні неможливо уявити функціонування компаній без здійснення маркетингової діяльності. Здійснення операцій на внутрішніх та зовнішніх ринках потребує аналізу діяльності конкурентів, вміння пристосовуватися до змін та стеження за трендами. Саме тому виявлення проблем та перспектив розвитку маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні завжди буде актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні, виявлення проблем та перспектив її розвитку у своїх наукових працях здійснили такі науковці, як К. Антоненко та О. Тимошенко [1], К. Пугачевська [2], С. Жуков [3], О. Фомова [4], В. Петруня [5], О. Вікарчук [6] та інші. Проте це питання потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні основних проблем та перспектив, притаманних маркетинговій діяльнос-

ті міжнародних компаній в Україні, дослідженні прикладів успішного виходу на міжнародні ринки українських компаній.

Виклад основного матеріалу. Нині у світі спостерігається загострення конкуренції між виробниками товарів, робіт, послуг. В умовах глобалізації головною проблемою міжнародних компаній є розроблення стратегії стимулювання попиту та досягнення завдань, стараючись долати також і проблеми, що виникають разом зі стрімким розвитком міжнародної економіки. Успіх їхнього функціонування залежить від здатності адаптуватися до змін. Підприємства, виходячи на міжнародні ринки, вдаються до маркетингової діяльності, що сприяє ефективному функціонуванню компанії. Тому визначення проблем і перспектив розвитку маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні є важливим завданням.

Будь-яка компанія, формуючи міжнародну маркетингову стратегію, має такі цілі, як: збільшення ринку збуту, отримання нових, до цього недосяжних ресур-

сів, а також можливість того, щоб у подальшому можна було більш глибоко досліджувати та аналізувати світовий ринок. Все це є основною передумовою інтеграції суб'єкта господарювання на міжнародні ринки та у світове господарство.

На розвиток маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні впливають такі чинники, як: [2, с. 312]:

- розвал світової соціалістичної системи, виникнення великої кількості нових країн, які не повністю визначили свою політику, а також коло інтересів;
- політична та економічна криза;
- криза фінансово-кредитної системи;
- технологічна революція;
- посилення необхідності енергосировини, ускладнення екологічної та продовольчої проблем;
- підвищення залежності національних господарств та їхньої економічної політики одне від одного;
- подолання міжсистемних суперечностей серед країн, що виражається у визнанні конкурентної боротьби як головної умови, яка забезпечує баланс внутрішньогосподарського розвитку [3, с. 170].

Розглянемо основні завдання маркетингової діяльності міжнародних компаній, такі як:

- безперервне збільшення та розширення переліку пропонованого продукту для задоволення потреб споживачів і відповідності їхнім очікуванням;
- координація безперервно діючої співпраці зі споживачами, зростання еластичності виробництва продукції, у тому числі шляхом здійснення диверсифікації та диференціації виробництва продукції та ринку збуту;
- систематичне покращення конкурентоспроможності продукту, що виробляється;
- забезпечення управління конкурентоспроможністю;
- збільшення продуктивності виробництва продукції за рахунок систематичного поліпшення технічних засобів і технологій;
- забезпечення успішного функціонування у сфері продажу продукту за допомогою реклами, збільшення візуальної привабливості продукту, застосування економічного впливу на виробника продукту [1, с. 89].

У сфері маркетингової діяльності міжнародних компаній є низка проблем, тому досить важливим є їх подолання. Основні проблеми маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні наведені на рис. 1 [4, с. 164].

Основними шляхами подолання цих проблем можуть стати такі:

1. Ліцензування. Це вид співробітництва, за якого компанія в одній країні передає право компанії в іншій країні використовувати свої унікальні процеси виробництва, патенти, товарні знаки, технологічні досягнення й інші цінні навички за винагороду, яка встановлюється в межах договору. Однак є велика ймовірність того, що після передачі всіх своїх секретів може з'явитися новий конкурент.

2. Франчайзинг. Франчайзинг являє собою метод організації бізнесу, за якого підприємство-власник (франчайзер) віддає незалежному бізнесмену або підприємству (франчайзі) право на

реалізацію товарів і послуг цього підприємства в обмін на зобов'язання франчайзі реалізовувати ці товари або послуги:

- з дотриманням встановлених якісних характеристик;
- із використанням визначених технологій;
- згідно з розробленою схемою;
- в чітко обумовленому місці;
- під певним товарним знаком.

Прикладами подібного шляху здійснення маркетингової діяльності є такі компанії, як McDonalds і KFC.

3. Контрактне виробництво, яке передбачає передачу виробництва фірми на місцевому ринку, а також збереження інших функцій за головною фірмою.

4. Спільні підприємства являють собою окремі фірми, які сформовані двома або більше компаніями, в яких розподілено рівень відповідальності і ризиків серед їх власників.

5. Нестандартні бізнес-кроки.

Розглянемо успішний досвід подолання проблем під час виходу на міжнародний ринок на прикладі українських компаній [8].

Приклад успішного виходу на міжнародний ринок продемонструвала українська компанія «Львівська майстерня шоколаду», яка вийшла на ринок Польщі під новими назвами, адаптованими до місцевих умов: «Краківська майстерня шоколаду», «Варшавська майстерня шоколаду». Надалі компанія збирається виходити на ринок Чехії, тільки вже на умовах франчайзингу.

Ще один успішний досвід виходу на міжнародний ринок продемонструвала українська компанія «Експрес-стрижка». Ця компанія також успішно працює на умовах франчайзингу на ринку Польщі.

Компанія Galicia (входить у компанію ТБ Фрут) – виробник соків прямого віджиму, руйнує стереотипи про те, що українські компанії можуть конкурувати з іноземними тільки в низькому ціновому сегменті. З минулого року компанія почала експорт своєї продукції в Польщу, а за підсумками нинішнього року планує, що продажі в цій країні досягнуть 22–23%. Компанія Galicia постачала на польський ринок продукцію за ціною вище середньої у скляній тарі. Рішення виходу на ринок преміум-сегменту було прийнято на підставі докладного дослідження ринку.

Маркетинговий аналіз показує, що в ніші преміум-продуктів конкуренція набагато слабкіша. Наприклад, у цій ніші успішно працює польська компанія Krakowski Kredens, хоч і для них соки – лише невелика частина продукції, що випускається. Таким чином, у преміум-сегменті компанія в основному буде конкурувати з іншими імпортерами, а не з місцевими компаніями, що є завданням, яке більш реально можна розв'язати.

Нині у Galicia є угоди про продаж у десяти торговельних мережах в таких містах, як Познань, Варшава, Вроцлав і Гданськ. Загальна стратегія виходу на польський ринок у компанії була така: паралельно укладалися контракти з невеликими мережами і здійснювалися спроби укласти контракти з національними мережами супермаркетів. Робота з невеликими мережами не приносила суттєвою прибутку, але сприяла зміцненню іміджу компанії, що в підсум-



Рис. 1. Основні проблеми маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні

ку принесло великі контракти з національними мережами супермаркетів.

Так само компанії допомогло подолати проблеми виходу на польський ринок активне використання місцевих фахівців. Працюючи самостійно, без підтримки великих торгових мереж, українські виробники повинні самостійно слідувати всім іноземним правилам, наприклад у сфері маркування продукції, де норми істотно відрізняються від звичних українських. Таким чином, не менш важливим є те, що часто для збільшення продажів варто наймати фахівців, які краще розуміють місцевий ринок [7].

Міжнародні компанії, що займаються маркетинговою діяльністю, зобов'язані підходити до прийняття рішень поступово і комплексно.

По-перше, слід орієнтуватися в міжнародному маркетинговому середовищі і, зокрема, у специфіці системи міжнародної торгівлі. Під час аналізу певного закордонного ринку потрібно відштовхуватися від оцінки його економічної, політико-правової і культурної специфіки.

По-друге, компанія має прийняти рішення, яку частку загального розміру реалізації вона має намір реалізувати на зовнішніх ринках, чи буде вона діяти

лише в деяких або одразу в багатьох країнах; а також у країнах якого типу вона має намір реалізовувати товари та послуги.

По-третє, компанії слід визначити, на які саме ринки необхідно виходити, що потребує оцінки можливого рівня доходів на вкладений капітал порівняно з рівнем наявного ризику.

По-четверте, компанії варто прийняти рішення, як саме виходити на цікавий для неї ринок – за допомогою експорту, колективної діяльності чи прямих інвестицій. Компанія має точно уявляти, якою мірою необхідно адаптувати свої товари та послуги, стратегію стимулювання, вартості і канали розподілу до особливостей кожного іноземного ринку [6, с. 64].

Загалом компанії необхідна успішна організаційна структура, яка спеціалізується на здійсненні міжнародної маркетингової діяльності. Більша частина компаній спочатку починають з організації експортного відділу і закінчують формуванням міжнародної філії. Тим не менше деякі компанії йдуть далі і з часом стають транснаціональними компаніями, керівництво яких уже здійснює планування маркетингової діяльності та його управління в глобальному масштабі.

Особливості, породжені специфікою діяльності міжнародних ринків і умовами функціонування на них, дають маркетинговій діяльності характерні ознаки, які потрібно враховувати міжнародним компаніям:

1. Міжнародні ринки вимагають більше умов до запропонованих на них товарів, робіт, послуг тощо. Отже, з метою ефективної діяльності на міжнародних ринках потрібно докладати більше зусиль, старанніше дотримуватися принципів і методів маркетингової діяльності. Це зумовлено загостреною конкурентною боротьбою і переважанням «ринку покупця».

2. Дослідження зовнішніх ринків, їхніх перспектив і можливостей є початковою стадією у маркетинговій діяльності міжнародних компаній, вона більш складна і трудомістка, ніж дослідження внутрішнього ринку.

3. Для успішної діяльності на міжнародних ринках потрібно творчо і винахідливо користуватися маркетинговими методами.

4. Спостереження за вимогами світового ринку означає виконання загальноприйнятих умов збуту товарів, робіт та послуг. Головну роль відіграють розроблення і створення товарів і послуг, які протягом довгого часу після виходу на міжнародні ринки будуть відрізнятися від інших високою конкурентоспроможністю [5, с. 119].

Щодо вітчизняних компаній, які планують вийти на міжнародні ринки, то характерною рисою їхнього розвитку нині є сировинний характер та досить великий ступінь залежності від кон'юнктурних коливань на світових ринках. Україна не припиняє постачати на міжнародні ринки товари сировинної групи (зерно, металопродукцію), які найбільше відчувають вплив зміни цін на світових ринках.

Експорт є найбільш простим методом виходу на міжнародні ринки. Використовуючи стратегію експорту, компанія виробляє продукцію у своїй країні, пропонуючи її експортувати у зміненому або в незміненому вигляді. Перевагами цього методу, на нашу думку, є:

- мінімальні зміни у переліку товарів та послуг компанії, структурі асортименту продукції;
- мінімальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання;
- мінімальний ризик під час входу на міжнародний ринок та легкість виходу з нього [1, с. 90].

Нині є різноманітні зворотні погляди з приводу значення, а також перспектив маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні. У дослідженні цієї теми науковці поділилися на дві групи. Перші зазначають, що маркетинг втратив власні можливості, що для нього відсутнє місце в бізнесі. Другі вважають, що маркетингова діяльність, навпаки, накопичує силу у плані як власного статусу, так і впливу на прийняття стратегічних рішень, тому можна заявляти, що його роль нині є значущою.

Зважаючи на активні сучасні процеси, що відбуваються на світовому ринку, можемо визначити перспективи розвитку маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні:

– простежується координування та інтегрування різних видів діяльності в масштабі всього світового господарства;

– все більшої ролі набуває сфера послуг, яка стрімко збільшується і пронизує фактично всі етапи зовнішньоекономічних угод;

– множинність товарних форм приводить і до множинності цін;

– спостерігається зміцнення захисної функції міжнародного маркетингу, яка полягає не у максимізації і збільшенні продажів наукомісткого продукту, а, навпаки, у стримуванні її передачі конкуруючим суперникам;

– стратегічні рішення щодо каналів збуту знаходять нову специфіку. Мається на увазі не лише поширена стратегія «втягування ринком», а й подібні стратегії, такі як «система створення цінності», «клієнти своїх клієнтів».

Висновки. Нині під час виходу компаній на зовнішній ринок загострюється низка проблем: посилюється конкуренція, збільшуються ризики порівняно з діяльністю в національних масштабах, підвищуються вимоги до якості продукції, зростає залежність успішності просування товару від глибини розуміння особливостей зарубіжного ринку.

Визначено перспективи розвитку маркетингової діяльності міжнародних компаній в Україні. Серед них основними є координування та інтегрування різних видів діяльності в масштабі світового господарства; збільшення сфери послуг; множинність товарних форм приводить і до множинності цін; зміцнюється захисна функція міжнародного маркетингу; стратегічні рішення щодо каналів збуту знаходять нову специфіку.

Проведене дослідження прикладів успішного виходу на міжнародні ринки українських компаній дало змогу зробити висновок, що нестандартні маркетингові рішення, творчий підхід, а також гнучке використання маркетингових методів дають найбільш ефективний результат. Водночас специфіка будь-якого міжнародного маркетингу не скасовує принципів національного. На зарубіжних ринках для реалізації стратегії компанії слід застосовувати і стандартні підходи, такі як формулювання маркетингових завдань і мети виходу на міжнародний рівень, аналіз специфіки середовища, вибір цільової аудиторії, забезпечення правильного позиціонування продукції і вибір найбільш ефективного способу просування, а також контроль за реалізацією маркетингової діяльності.

Список літератури:

1. Антоненко К.В., Тимошенко О.І. Міжнародний маркетинг як інструмент інтеграції України у світове господарство. *Стратегія розвитку України*. 2011. № 3. С. 89–91.
2. Пугачевська К.Й., Пугачевська К.С. Проблеми та перспективи розвитку міжнародного маркетингу в умовах глобалізації. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 1. С. 89–91.
3. Жуков С. Нові пріоритети міжнародної маркетингової діяльності підприємств в умовах глобалізації та інтеграції України у світове господарство. *Геополітика України: історія та сучасність*. 2019. № 1. С. 167–187.
4. Фомова О.А. Проблеми становлення міжнародного маркетингу в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. № 2. С. 163–166.
5. Петруня В.Ю. Ризики маркетингової діяльності: вплив глобалізації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 114–122.

6. Вікарчук О.І. Проблеми та перспективи розвитку міжнародного маркетингу в умовах інтеграції. *Сталий розвиток економіки*. 2016. № 1. С. 61–67.
7. Ломійчук В. (2015). Вихід на нові ринки. 5 ключових моделей. *Європейська правда*. Відновлено з <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/3/7037773>.

References:

1. Antonenko K.V. and Tymoshenko O.I. (2011), "International Marketing as a Tool for Integration of Ukraine into the World Economy", *Strategiia rozvytku Ukrainy*, vol. 3, pp. 89–91.
2. Puhachevs'ka K.J. and Puhachevs'ka K.S. (2016), "Problems and Prospects of Development of International Marketing in the Conditions of Globalization", *International Scientific Journal*, vol. 1, pp. 89–91.
3. Zhukov S. (2019), "New Priorities for International Marketing of Enterprises in the Context of Globalization and Integration of Ukraine into the World Economy", *Heopolityka Ukrainy: istoriia ta suchasnist'*, vol. 1, no. 22, pp. 167–187.
4. Fomova O.A. (2013), "The Problems of International Marketing Formation in Ukraine", *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, vol. 2, no. 3, pp. 163–186.
5. Petrunia V.Y. (2012), "Ryzyky marketynhovoї diial'nosti: vplyv hlobalizatsii", *Marketynh i menedzhment innovatsij*, vol. 1, pp. 114–122.
6. Vikarchuk O.I. (2016), "Problemy ta perspektyvy rozvytku mizhnarodnoho marketynhu v umovakh intehratsii", *Stalyj rozvytok ekonomiky*, vol. 1, no. 30, pp. 61–67.
7. Lomijchuk V. (2015). "Vykhid na novi rynky. 5 kliuchovykh modelej", *Yevropejs'ka pravda*. [Online], available at: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/3/7037773> (Accessed 13 April 2020).

УДК 339.982:339.5

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-3>

Федотова Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

Fedotova Yuliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ, ВИДИ ТА МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

PREREQUISITES FOR THE OCCURRENCE, TYPES AND MECHANISM OF RESOLUTION OF CONFLICT SITUATIONS IN INTERNATIONAL TRADE

У статті розглянуто ступені погіршення відносин у міжнародній торгівлі, а саме суперечливу ситуацію, торговельну суперечку, конфлікт та війну. Виявлено, що найбільш поширеною причиною їх появи є протекціонізм. Проаналізовано такі види торговельних суперечок, як протекціоністські, політичні, ідеологічні, екологічні. Зазначено, що більшість торговельних воєн має політичне підґрунтя. Прикладами цього є закон Хелмса-Бертон та поправка Джексона-Вейніка. На основі статистичного аналізу виділено найбільш активні учасники міжнародних торговельних суперечок, а саме США, ЄС, Китай. Конфліктні ситуації між державами та/або за участю інтеграційних об'єднань у літературі називаються трансатлантичними. Торговельним конфліктом слід вважати суперечливу ситуацію між США та Китаєм. Представлено найбільш ефективний порядок вирішення спорів, а саме за допомогою застосування норм і правил СОТ.

Ключові слова: конфлікт, суперечка, суперечлива ситуація, війна, протекціонізм.

В статье рассмотрены степени ухудшения отношений в международной торговле, а именно спорная ситуация, торговый спор, конфликт и война. Выведено, что наиболее распространенной причиной их появления является протекционизм. Проанализированы такие виды торговых споров, как протекционистские, политические, идеологические, экологические. Указано, что большинство торговых войн имеет по-

литическую подоплеку. Примерами этого являются закон Хелмса-Бертон и поправка Джексона-Вейника. На основе статистического анализа выделены наиболее активные участники международных торговых споров, а именно США, ЕС, Китай. Конфликтные ситуации между государствами и/или с участием интеграционных объединений в литературе называются трансатлантическими. Торговым конфликтом следует считать противоречивую ситуацию между США и Китаем. Представлен наиболее эффективный порядок решения споров, а именно с помощью применения норм и правил ВТО.

Ключевые слова: конфликт, спор, спорная ситуация, война, протекционизм.

In the economic literature the both term "the trade conflict" and the term "the trade dispute" or even "the trade war" are noted. The existence of differences and contradictions between states is not necessarily a dispute. Enough condition is the presence of official actions of at least one party, and such actions should be perceived by the counterparty as those that pose a threat to the country in an area of its life. The transformation of a "contradictory situation" and an "international dispute" into a conflict depends on the intensity of the contradictions between the parties. The emergence of trade disputes is often provoked by protectionism. These include barriers to domestic goods in foreign markets, as well as non-compliance by a country with trade agreements reached during negotiations. The controversy between the United States and China in the field of international trade is a trade conflict, which is confirmed by a few subsequent events. The first is the symmetry of action of the parties, which characterizes the relationship between countries as a "subject-subject", namely the ability of states to influence the course of the conflict. The second is the introduction of penalties instead of the application of economic sanctions as the most severe measures of trade confrontation. The third are hidden political and economic motives on the part of the United States as the initiator of the conflict. The fourth are losses for both the parties to the conflict and the global economy. The fifth are the prospects for conflict resolution. The security of the international trading system is ensured by resolving disputes within the WTO. The dispute settlement mechanisms provided for in the WTO rules, which include the following stages, are being introduced: consultations; the creation of an arbitration group; the determining the powers of the arbitration panel; an arbitration group investigation; the preliminary consideration; a presentation of the final version of the report Adoption by the WTO; the Dispute Settlement Body of the arbitration panel report Implementation of the recommendations of the WTO; the Dispute Settlement Body by the losing party; the compensation; the reimbursement; the cross-reimbursement.

Keywords: conflict, dispute, contradictory situation, war, protectionism.

Постановка проблеми. У сучасних тенденціях розвитку міжнародних економічних відносин, пов'язаних з підвищенням рівня взаємозалежності та інтеграції країн світу, актуальним стає глибокий аналіз правил поведінки, що діють у світовому співтоваристві, зокрема у ситуаціях, коли виникають розбіжності між суб'єктами міжнародного права.

Незважаючи на глобалізаційні процеси та формування єдиного господарського простору, ускладнення господарських зв'язків між державами та поступову ліквідацію національних кордонів, появу єдиної валюти, яка є платіжним засобом декількох держав, підвищення ступеня мобільності робочої сили, наявні механізми господарської взаємодії викликають конфліктні ситуації, зокрема економічні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі детально представлені та описані види конфліктів у міжнародних економічних відносинах, передумови їх виникнення [1–8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, на нашу думку, заслуговує на увагу певна деталізація особливостей застосування термінологічного апарату, який використовується дослідниками для опису ускладнення взаємовідносин між країнами у сфері міжнародних економічних, зокрема торговельних, відносин, а також систематизація причин виникнення та розгляд порядку їх вирішення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є теоретичний аналіз відмінностей понять «конфлікт», «суперечка», «суперечлива ситуація» і «війна» в ракурсі використання у сфері міжнародних торговельних відносин, визначення причин виникнення торговельних суперечок та аналіз шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Поняття «конфлікт» має латинське походження й трактується як зіткнення. Огляд тлумачних словників дає можливість зазначити, що він є відкритою тривалою боротьбою; станом дисгармонії у відносинах між людьми, ідеями або інтересами; психічною боротьбою як результат функціонування взаємовиключних імпульсів, бажань і тенденцій; протистоянням характерів або сил у літературному або сценічному творі, на якому побудовано сюжет [1, с. 58].

В економічній літературі можна зустріти як термін «торговельний конфлікт», так і термін «торговельна суперечка» або навіть «торговельна війна». Кожен з цих термінів має свою специфіку.

Світова організація торгівлі (СОТ) віддає перевагу поняттю «суперечка» для опису ускладнень у відносинах між державами.

Натомість з юридичної точки зору термін «міжнародна суперечка» використовується для позначення наявності певних неврегульованих питань, розбіжностей між державами. Слід акцентувати увагу на тому, що наявність розбіжностей та протиріч між державами не обов'язково є суперечкою. Достатньою умовою є наявність офіційних дій хоча б однієї сторони, і такі дії мають сприйматися контрагентом як такі, що створюють загрозу країні в певній сфері її життєдіяльності. Термін «спір» є правомірним з точки зору міжнародного права.

Під суперечливою ситуацією слід розуміти ситуацію, яка може призвести до підвищення напруги в міжнародних відносинах і викликати суперечку, однак різниця в інтересах не супроводжується взаємним висловленням претензій.

Як зазначає Т. Гордеєва, не можна ототожнювати терміни «конфлікт» (який є ситуацію межі загострення наявних протиріч, які проявляються в поведінці сторін), «суперечлива ситуація» та «міжнародна суперечка». Перетворення «суперечливої ситуації» та «міжнародної суперечки» у конфлікт залежить від інтенсивності протиріч між сторонами [2, с. 277]. Поняття «війна» сьогодні розглядається як вид конфлікту.

У міжнародній торгівлі залежно від величини можливих втрат внаслідок ускладнення відносин між країнами виділяють чотири ситуації (рис. 1).

За суб'єктами, між якими з'явилася суперечка, розрізняють [3, с. 108] торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності – фізичними особами; торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності – юридичними особами; торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності – фізичними і юридичними особами; торговельні суперечки і протиріччя у сфері зовнішньоекономічної діяльності між державами.

Головні детермінанти міжнародних торговельних суперечок відображені на рис. 2.

За причинами виникнення торговельні суперечки поділяють на [6, с. 59]:

– протекціоністські (метою є створення сприятливих умов для національних виробників);

– політичні (розбіжності у поглядах на внутрішню та зовнішню політику іноземних держав, територіальні претензії тощо);

– ідеологічні (різні системи цінностей, які домінують у суспільствах країн, зокрема комуністичні, ліберальні, консервативні, націоналістичні);

– екологічні (пов'язані з порушенням норм додержання екологічної рівноваги).

Варто наголосити на тому, що появу торговельних суперечок найчастіше провокує саме протекціонізм. Йдеться про бар'єри для національних товарів на іноземних ринках, а також невиконання домовленостей з боку певної країни щодо торговельних режимів, які були досягнуті під час переговорів.

Торговельні війни мають політичне підґрунтя. У березні 1996 року було прийнято закон Хелмса-Бертона, сутність якого полягала у застосуванні санкцій проти іноземних інвесторів на Кубі, які вклали свої фінансові ресурси у власність США, яка була експропрійована урядом цієї країни. У 1974 році було прийнято поправку Джексона-Вейніка, якою були введені суттєві обмеження на торгівлю з країнами з «неринковою економікою», які не визнавали право громадян на еміграцію [7, с. 153].

Залежно від масштабів суперечки поділяються на [6, с. 60] світові, в яких бере участь велика кіль-



Рис. 1. Ступені погіршення торговельних відносин між країнами

Джерело: [4, с. 32]

кість країн і які можуть перерости у глобальні конфлікти; регіональні, що виникають між країнами певного географічного регіону; субрегіональні, у яких бере участь значна кількість країн (двосторонні або багатосторонні конфлікти).

Протягом 1995–2019 років у СОТ було розглянуто 582 суперечки між країнами-членами. Хотілося б детальніше зупинитися на найбільш активному учаснику міжнародних торговельних суперечок (282 справи), а саме США, друге місце посідає ЄС (183 справи), а третє – Китай (86 разів). Такі конфлікти в літературі називаються трансатлантичними.

Існує думка [3, с. 108] про те, що суперечлива ситуація між США та Китаєм у сфері міжнародної торгівлі є торговельним конфліктом, що підтверджується низкою таких подій.

По-перше, існує симетричність дій сторін, що характеризує взаємовідносини між країнами як «суб'єкт – суб'єкт», а саме можливості держав впливати на перебіг конфлікту. У відповідь на впровадження 24 вересня 2018 року з боку США мита розміром 10% на китайські товари вартістю 200 млрд. доларів Китай запровадив симетричні торговельні обмеження на імпорт США на суму 60 млрд. доларів.

По-друге, відбулося запровадження штрафного мита замість застосування економічних санкцій як найбільш жорстких заходів торговельного протистояння.

По-третє, приховані політико-економічні мотиви з боку США як ініціатора конфлікту, оскільки Пекін є вагомим кредитором американської економіки і володіє казначейськими облігаціями обсягом 20% у структурі зовнішніх кредиторів. Скорочення вкладень Китаю у рефінансування боргу США паралельно з продажом трейжерів іншими кредиторами призведе до падіння казначейських облігацій США та зростання їх прибутковості.

По-четверте, існують втрати як для сторін конфлікту, так і для глобальної економіки. Протягом 2018 року спостерігається суттєве скорочення обсягу експортно-імпортних операцій між США та Китаєм.

По-п'яте, є перспективи врегулювання конфлікту. За наявності протиріч у політичній сфері, зростання втрат для економік держав у разі інтенсифікації конфлікту він переходить за рамки лише торговельних суперечок. Прикладом такої ситуації є санкції США проти «ZTE» та «Huawei». Фінансовий директор «Huawei» був затриманий у Канаді, а канадця Р. Шелленберга було засуджено до страти в Китаї.

Безпеку міжнародної торговельної системи забезпечує вирішення суперечок у рамках СОТ. Особливість полягає в тому, що перш, ніж визнати наявність торговельної суперечки, країна-ініціатор має проконсультуватися зі стороною, яка порушує норми СОТ. Вирішення спорів на цій стадії дає змогу зекономити значні фінансові та людські ресурси. Якщо після консультацій компромісу не вдається досягти, засовуються механізми вирішення суперечок, передбачені правилами СОТ, які включають такі етапи [8, с. 9–10].



Рис. 2. Головні детермінанти міжнародних торговельних суперечок
Джерело: [5, с. 174]

1) Консультації. Цей етап триває не більше двох місяців. У цей період до сторони конфлікту можуть приєднатися інші країни-члени СОТ як спостерігачі. Якщо компроміс не буде досягнутий, країна-ініціатор вимагатиме створення третейської групи.

2) Створення третейської групи. На засіданні органу з вирішення суперечок СОТ ініціюється створення такої групи. Країна, проти якої ведеться суперечка, має право заблокувати її створення, але лише один раз.

3) Визначення повноважень третейської групи. Зміст цього етапу полягає у затвердженні кола питань, які ця група буде вирішувати. Якщо сторона, проти якої виникла суперечка, порушила норми й правила СОТ, не зазначені у скарзі ініціатора, вона буде виправдана третейською групою.

4) Розслідування третейської групи. Під час цього етапу мають бути забезпечені висока якість та оперативність процедур вирішення суперечки. Якщо третейська група стикається з проблемними моментами, які вимагають специфічних знань, до вирішення питання залучаються інші експерти задля проведення технічних консультацій.

5) Попередній розгляд. На п'ятому етапі формується описова частина проекту доповіді третейської групи, що містить факти, аргументи, а також зауваження сторін суперечки. Крім того, на цьому етапі відбуваються публічні слухання, в яких беруть участь сторони конфлікту, а також треті сторони, що можуть виражати свою позицію. Доцільність залучення третьої сторони визначається третейською групою.

6) Представлення попереднього звіту. Звіт містить як описові розділи, так і висновки та зауваження третейської групи. Шостий етап настає через шість місяців після створення третейської групи.

7) Представлення остаточної версії звіту. Згідно з порядком звіт третейської групи затверджується на засіданні Органу з вирішення суперечок СОТ. Сторона, що прогала суперечку, подає апеляцію, і в такому разі звіт буде затверджено після її розгляду.

8) Прийняття Органом по вирішенню суперечок СОТ звіту третейської групи. Якщо апеляцію було подано, цей період триває впродовж двох місяців з можливістю продовження процедури ще на один місяць.

9) Впровадження рекомендацій Органу з вирішення суперечок СОТ стороною, що прогала су-

перечку. Ця сторона зобов'язана надати інформацію про порядок виконання відповідних рекомендацій, особливо стороною, що програла. Правилами СОТ передбачена можливість підвищення торговельних бар'єрів з боку країни, що виграла.

10) Компенсації. До цього етапу сторони переходять тоді, коли та з них, що програла суперечку, не може виконати рекомендації Органу з вирішення спорів у визначені строки. У такій ситуації вона розпочинає переговори з протилежною стороною стосовно надання компенсації, що не має грошового вираження, а пов'язана з наданням додаткових преференцій.

11) Відшкодування. Якщо сторони не можуть домовитися стосовно компенсації, потерпіла сторона звертається до Органу з вирішення суперечок СОТ із проханням надати дозвіл на призупинення торговельних преференцій відносно сторони, що порушила норми СОТ.

12) Перехресне відшкодування. Якщо призупинення торговельних преференцій, які були предметом суперечки, не надає переваг потерпілій стороні, призупиненню підлягатимуть інші сектори торгівлі або угоди СОТ.

Висновки. За ступенем ускладнення ситуації у сфері міжнародної торгівлі між країнами найлегшою для врегулювання є наявність суперечливої ситуації, найскладнішою – торговельна війна. Торговельна суперечка виникає лише за наявності офіційних дій хоча б однієї з двох сторін, що мають розбіжності стосовно певних питань міжнародних економічних відносин. Найбільш ефективним способом вирішення конфліктної ситуації між країнами є правила СОТ, які включають дванадцять етапів, а за доцільності передбачають залучення третіх осіб для найбільш ефективного підходу до аналізу ситуації, що спровокувала конфлікт.

Бібліографічний список:

1. Горбачова Н. Конфлікт як засіб досягнення мети спілкування. *Вісник Львівського університету. Серія «Іноземні мови»*. 2016. Вип. 23. С. 57–63.
2. Гордеева Т. Детермінанти конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі. *Формування ринкової економіки*. 2011. № 25. С. 276–285.
3. Гордеева Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 101–125.
4. Калужна Н. Міждержавні торговельні конфлікти як уособлення політики неопротекціонізму. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 1 (69). С. 30–36.

5. Яценко О., Ускова Д. Сучасні детермінанти та форми міжнародних торговельних суперечок. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 28. Ч. 2. С. 173–176.
6. Яценко О., Ускова Д. Міждержавні торговельні суперечки як виявлення політики протекціонізму. *Економіка і організація управління*. 2019. № 4 (36). С. 58–65.
7. Фліссак К. Міжнародні торговельні спори і місце економічної дипломатії у їх врегулюванні. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2016. Вип. 127. Ч. 2. С. 152–164.
8. Гужва І. Механізм вирішення торговельних суперечок в СОТ: теоретичні аспекти і сучасна практика в Україні та світі. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 13. С. 8–13.

References:

1. Horbachova N. Konflikt yak zasib dosyahnennya mety spilkuvannya [Conflict as a means to an end]. *Bulletin of Lviv University. Foreign Languages Series*. 2016, vol. 23, pp. 57–63.
2. Hordyeyeva T. Determinanty konfliktnykh sytuatsiy u mizhnarodnykh torhivli [Determinants of conflict situations in international trade]. *Formation of a market economy*. 2011, no. 25, pp. 276–285.
3. Hordyeyeva T. Mizhnarodni torhovel'ni superechky u suchasnyy rehulyatyvnyi paradyhmi [International trade disputes in the modern regulatory paradigm]. *International economic policy*. 2013, no. 2 (19), pp. 101–125.
4. Kalyuzhna N. Interstate trade conflicts as a personification of the policy of neo-protectionism [Interstate trade conflicts as a personification of the policy of neo-protectionism]. *Problems of system approach in economy*. 2019, vol. 1 (69), pp. 30–36.
5. Yatsenko O., Uskova D. Suchasni determinanty ta formy mizhnarodnykh torhovel'nykh superechok [Modern determinants and forms of international trade disputes]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*. 2019, vol. 28, p. 2, pp. 173–176.
6. Yatsenko O., Uskova D. Mizhderzhavni torhovel'ni superechky yak vyyavlennya polityky protektsionizmu [Interstate trade disputes as a manifestation of protectionist policies]. *Economics and organization of management*. 2019, no. 4 (36), pp. 58–65.
7. Flissak K. Mizhnarodni torhovel'ni spory i mistse ekonomichnoyi dyplomatiyi u yikh vrehulyuvanni [International trade disputes and the place of economic diplomacy in their settlement]. *Current issues of international relations*. 2016, vol. 127, p. 2, pp. 152–164.
8. Huzhva I. Mekhanizm vyrishennya torhovel'nykh superechok v SOT: teoretychni aspekty i suchasna praktyka v Ukraini ta sviti [The mechanism for resolving trade disputes in the WTO: theoretical aspects and current practice in Ukraine and the world]. *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series : Economics and Management*. 2015, vol. 13, pp. 8–13.

УДК 327

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-4>

Шупа Л.З.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних відносин та дипломатії
Тернопільського національного економічного університету

Shupa Lesia

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of
International Relations and Diplomacy
Ternopil National Economic University

УКРАЇНА – ВЕЛИКОБРИТАНІЯ: НАЛАГОДЖЕННЯ ДВОСТОРОННІХ ВІДНОСИН

UKRAINE – GREAT BRITAIN: IMPROVEMENT OF BILATERAL RELATIONS

Великобританія про Україну як соціально політичну реальність добре знала ще з часів визвольної війни під керівництвом Богдана Хмельницького, якого у британській пресі називали козацьким генералом. Важливе місце посідала Великобританія у зовнішньополітичних поглядах українських урядів доби визвольних змагань 1917–1921 років. Однак повною мірою налагодження двосторонніх відносин між двома державами стало можливим лише зі здобуттям Україною її державної незалежності. У статті розглянуто те, за яких ознак Україна стала предметом пильної уваги Заходу. Надано відповідь про те, чому британське керівництво не розглядало можливість співпраці з незалежною Україною. Відзначено Спільне комюніке щодо встановлення консульських відносин між Україною і Сполученим Королівством Великобританії та Північної Ірландії. Названо досить відомі чинники, які змінили ставлення країн Заходу до України. Виокремлено загрози та пропозиції щодо здійснення відносин між країнами після виходу Великої Британії з Європейського Союзу.

Ключові слова: відносини, Велика Британія, Україна, стратегія, ставлення.

Великобританія об Україне как социально-политической реальности хорошо знала еще со времен освободительной войны под руководством Богдана Хмельницкого, которого в британской прессе называли казацким генералом. Важное место занимала Великобританія во внешнеполитических взглядах украинских правительств эпохи освободительной борьбы 1917–1921 годов. Однако в полной мере налаживание двусторонних отношений между двумя государствами стало возможным лишь с обретением Украиной ее государственной независимости. В статье рассмотрено то, при каких признаках Украина стала предметом пристального внимания Запада. Предоставлен ответ о том, почему британское руководство не рассматривало возможность сотрудничества с независимой Украиной. Отмечено Совместное коммюнике об установлении консульских отношений между Украиной и Соединенным Королевством Великобритании и Северной Ирландии. Названы довольно известные факторы, которые изменили отношение стран Запада к Украине. Выделены угрозы и предложения по осуществлению отношений между странами после выхода Великобритании из Европейского Союза.

Ключевые слова: отношения, Великобритания, Украина, стратегия, отношение.

Britain has known Ukraine as a socio-political reality since the liberation war under the leadership of Bohdan Khmelnytsky, who was called a Cossack general in the British press. Great Britain occupied an important place in the foreign policy views of the Ukrainian governments of the liberation struggle of 1917–1921. But the full establishment of bilateral relations between the two countries became possible only with the acquisition of Ukraine's state independence. From the very beginning of the establishment of diplomatic relations, Ukrainian diplomacy in London faced many problems. It was difficult for Ukrainian diplomats to establish relations with British businessmen because they lacked experience in communicating with the English environment. The Ukrainian diaspora in Britain was very fragmented and in no way represented in the country's political circles. In addition, the United Kingdom, for its part, did not particularly seek to deepen contacts with Ukraine, considering it (as well as other post-Soviet states) a sphere of influence of the Russian Federation. Another reason for the superficiality of bilateral relations was economic. Lack of a stable currency in Ukraine at the beginning in the 1990s, high inflation rates made our country a risk zone in the eyes of Britain, which is why British-Ukrainian relations did not develop rapidly. After Ukraine's renunciation of nuclear weapons, relations between the two countries have warmed considerably. As an important and influential member of the European Union, the United Kingdom can directly or indirectly influence the promotion of certain de-

cisions regarding Ukraine. The article considers on what grounds Ukraine has become the subject of close attention of the West. The answer is why the British leadership did not consider cooperation with independent Ukraine. The Joint Communiqué on the Establishment of Consular Relations between Ukraine and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland was marked. Well-known factors that have changed the attitude of Western countries to Ukraine are named. Threats and proposals for the implementation of relations between the countries after the UK's withdrawal from the European Union are highlighted.

Keywords: relations, Great Britain, Ukraine, strategy, attitude.

Постановка проблеми. Велика Британія підтримувала євроінтеграційний курс України, але не поспішала надавати вагому допомогу. Україна цікавила Британію та ЄС загалом як елемент зони стабільності на його східних кордонах, «буфер» проти проникнення нелегальних мігрантів до Західної Європи. Більш віддалена політика від Росії, ніж низки інших держав ЄС, сприяла поступовому поглибленню інтересу Королівства до України як важливого партнера ЄС у другій половині 2000-х років. В Лондоні підтримали підписання у 2014 році Угоди про асоціацію України з ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців проблематику українсько-британської співпраці ґрунтовно вивчали В. Крушинський, Н. Яковенко, А. Грубінко, О. Гончаров, М. Білоусов, В. Майко, П. Сардачук, О. Сагайдак, П. Ігнат'єв, які є видатними науковцями та практиками дипломатичної роботи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Натомість беззаперечним є той факт, що ця царина вимагає подальшого наукового розроблення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є зображення практичного значення для розроблення ефективною стратегією зовнішньої політики України за допомогою історичних особливостей, здобутків та прорахунків членства Великої Британії в ЄС у зовнішньополітичній діяльності самого ЄС.

Відповідно до мети роботи поставлено на розгляд такі завдання:

- визначити, на яких підставах Україна стала предметом пильної уваги Заходу;
- з'ясувати, з якими проблемами стикнулася від самого початку встановлення дипломатичних відносин українська дипломатія в Лондоні;
- пояснити, чому після відмови України від ядерної зброї відносини між двома державами значно потепліли.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відносини з Україною після отримання незалежності та завдяки насамперед своїй території, великій кількості населення, природним ресурсам, геополітичним характеристикам і значним запасам різних видів озброєнь стали предметом пильної уваги Заходу. Після розпаду СРСР у східноєвропейській зовнішній політиці Великої Британії та Європейського Союзу чільне місце посіли зв'язки з Україною. Незалежність країни не лише стала одним з головних чинників розпаду СРСР, але й змінила розклад політичних та військових сил у Європі та світі. Проте ставлення до України з боку західних лідерів та інституцій на початку 1990-х років було переважно упередженим. Прем'єр-міністр Великої Британії М. Тетчер, відвідавши одного разу Україну у червні 1990 року, під час виступу у Верховній Раді УРСР на заклик депутатів розвивати

відносини між обома країнами саркастично заявила, що посольства передбачені лише для країн, які мають державну незалежність і відкриваються при національному центральному уряді. У Великій Британії немає посольства в Каліфорнії, Квебеку або штатах Австралії [1, с. 169]. Підтримуючи до останнього цілісність СРСР, британське керівництво не розглядало можливість співпраці з незалежною Україною, проголошення якої трактувалось як виникнення загрози міжнародній безпеці внаслідок насамперед наявності ядерної зброї. Як наслідок, Сполучене Королівство визнало незалежність України лише 31 грудня 1991 року, після офіційного припинення існування СРСР, тоді як Велика Британія стала першою з держав ЄС, яка визнала незалежність України, того ж дня її визнали Європейські Співтовариства.

У Спільному комюніке щодо встановлення консульських відносин між Україною і Сполученим Королівством Великої Британії та Північної Ірландії зазначається, що Україна і Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, керуючись бажанням встановити й розвивати всебічне співробітництво в галузях політичних, економічних, торговельних, науково-технічних, культурних і гуманітарних відносин, будучи впевненими в тому, що встановлення консульських відносин сприятиме розвитку дружніх відносин між Україною і Сполученим Королівством Великої Британії та Північної Ірландії, вирішили встановити консульські відносини, що негайно набувають чинності, і ґрунтувати свої стосунки у цій сфері на Віденській конвенції про консульські зносини від 24 квітня 1963 року (995_047) і на основі принципу взаємності за умови виконання положень, що стосуються консульських відносин, урегульованих у їх відповідних законах. Складено в Києві 14 грудня 1991 року у двох примірниках, кожний українською та англійською мовами, причому обидва тексти є однаково автентичними [2].

За ініціативи Сполученого Королівства на початку січня 1992 року голови зовнішньополітичних відомств двох країн обмінялися листами щодо встановлення дипломатичних відносин. За згодою сторін домовленість із цього питання набула чинності 10 січня 1992 року. З цієї дати генеральне консульство Великої Британії у Києві офіційно набуло статусу посольства [3, с. 53–54].

Мир і дружба є й залишатимуться основою відносин між Україною і Сполученим Королівством Великої Британії та Північної Ірландії. Ці відносини будуватимуться на засадах взаємної довіри і розуміння, партнерства і співробітництва [4].

Єдине питання, яке дійсно турбувало Великої Британії та інші західні країни на чолі зі США у їх двосторонніх відносинах з Україною, – це доля колишнього радянського ядерного озброєння, розташованого на українській території. Ця тема постійно домінувала на українсько-британських переговорах.

Результатом такої недовіри, підозрливості та зневаги стало те, що початкові ілюзії України щодо тісних відносин із Заходом і сподівання на західну допомогу поступово почали змінюватися на протилежне, а саме розчарування.

Ставлення країн Заходу до України почало поступово змінюватися лише з 1994 року. Цьому сприяла низка таких досить відомих чинників:

- події жовтня 1993 року в Росії з подальшими парламентськими виборами в грудні, які принесли успіх партії В. Жириновського і посягли на Заході серйозні сумніви щодо успіху демократичних перетворень у Росії;

- не завжди виважена зовнішня політика Росії, особливо щодо найближчих сусідів;

- мирна передача влади на парламентських і президентських виборах в Україні навесні-влітку 1994 року;

- тристороння угода між США, Росією та Україною в січні 1994 року щодо виведення стратегічних ядерних озброєнь, розташованих на українській території, та ратифікація Верховною Радою договору СНО-1 у листопаді 1994 року [5, с. 14].

Отже, широке коло європейських питань, які насправді від самого початку українсько-британських відносин були предметом пильної уваги і жвавого обговорення, тепер, у період поглиблення двосторонніх відносин, посіло одне з найголовніших місць. Україна прагнула за цих умов використати вплив Великобританії в європейських структурах для забезпечення своїх інтересів і сприяння інтеграції до ЄС.

У червні 1998 року український уряд ухвалив національну стратегію інтеграції до ЄС. Зі свого боку Європейський Союз на зустрічі у верхах, яка пройшла у Відні у грудні 1998 року, підтвердив фундаментальне значення зв'язків з Україною. Наслідком цього стало прийняття Спільної стратегії ЄС щодо України, причому Великобританія підтримала інтереси України під час обговорення цієї стратегії з огляду на забезпечення європейської безпеки і стабільності ЄС [6, с. 187].

У практичному аспекті поліпшення українсько-британських відносин знайшло своє вираження у підтримці євроінтеграційних прагнень України Великобританією, яка стала другою після Іспанії країною, що ратифікувала Угоду України з ЄС про партнерство і співробітництво. Великобританія також активно сприяла вступу України до Ради Європи.

Подальші українсько-британські двосторонні відносини розвивалися за висхідною. Про це свідчить офіційний візит президента України Л. Кучми до Лондона, де відбулися переговори з прем'єр-міністром Дж. Мейджором (загалом цей візит української делегації у грудні 1995 року по праву вважається успішним, оскільки він дав відчутний поштовх подальшому двосторонньому співробітництву в політичній, економічній і правоохоронній сферах).

Отже, можна стверджувати, що розвиток міждержавного політичного діалогу між Україною і Великобританією мав нестабільний, суперечливий характер, зумовлений переважно непослідовністю дій української влади в процесі реалізації європейського вибору України, задекларованого як стратегічна мета програми внутрішніх демократичних реформ і зовнішньополітичного курсу України. Жорстка крити-

ка української влади на Заході за порушення принципів демократії, верховенства закону і прав людини від початку 2000-х років призвела до серйозних ускладнень дипломатичних відносин України як з Великобританією, так і з її іншими ключовими західними партнерами, оскільки уряди цих країн загалом підтримували різкі критичні зауваження на адресу владних структур України. Позитивна динаміка українсько-британських відносин поступилася періоду кризи довіри у двосторонніх відносинах. За таких умов Україна не отримала від Великобританії послідовної підтримки її стратегічної зовнішньополітичної мети, а саме євроінтеграційного вибору. Отже, результативність двосторонніх відносин упродовж 1991–2004 років була низькою. З початком 2005 року політичні відносини України та Великобританії почали поступово наповнюватися новим позитивним змістом на фоні значного кредиту довіри демократичних західних держав до нового політичного курсу Президента України В. Ющенка з його однозначно прозахідною спрямованістю [7, с. 52].

За оцінкою експертів, на сучасному етапі Великобританія зацікавлена у вирішенні російсько-українського конфлікту відповідно до норм міжнародного права; забезпеченні ефективних реформ шляхом надання фінансової та технічної допомоги; перетворенні України на надійного партнера на міжнародному рівні та максимальному збільшенні двосторонньої торгівлі.

Україна зі свого боку зацікавлена в максимальному залученні Великої Британії до посилення обороноздатності та збільшення тиску на РФ для імплементації Мінських угод відповідно до українського бачення та деокупації Криму; отриманні різнопланової допомоги для проведення реформ; активній позиції Лондона на міжнародній арені, попри процес виходу із ЄС; залученні британських інвестицій.

Серед потенційних ризиків слід назвати можливу неспроможність Великої Британії вести активну зовнішню політику на європейському континенті на фоні процесу виходу з ЄС. У цій ситуації Україна більшою мірою буде змушена рахуватися із ситуацією.

Другим ризиком є неспроможність офіційного Києва продемонструвати необхідний прогрес у реформах, що призведе до «втоми від України» з огляду на значні масштаби прямого й опосередкованого залучення Великої Британії до цього процесу. Щоб уникнути такого розвитку подій, бажано сприймати цю допомогу як інвестиції в Україну і більше зосередитися на роботі над критичними сферами, якими є антикорупційна та судова.

Третьою загрозою є ймовірність радикального перегляду політики США щодо України за нової президентської адміністрації, що поставить Лондон перед вибором продовжувати нинішній курс щодо України або змінювати його на угоду Вашингтону. На думку експертів, офіційному Києву варто апелювати до задекларованого бажання Великої Британії й надалі відігравати активну роль у Європі, попри вихід із ЄС, а також використовувати відносини з Великою Британією як додатковий канал комунікації з Білим Домом [8].

Перша рекомендація полягає в тому, щоби ширше залучати Велику Британію до протидії агресії Росії. «Україні потрібно шукати стандартні і нестандартні

способи, щоб залучати Велику Британію. Потенціал для такого залучення існує, і я належу до оптимістів, які вважають, що навіть у пост-брекзитівському світі роль Британії буде ключовою для безпеки України, позаяк санкції однієї Великої Британії щодо Росії можуть переважити санкції десятка інших європейських країн», – зауважив перший заступник директора Інституту світової політики Сергій Солодкий.

Друга рекомендація полягає в тому, щоб інтенсифікувати міжпарламентський діалог, хоча й зараз він досить активний. «Останній великий візит – це жовтень 2016 року. Цікаво, що він відбувся до звільнених територій на сході України, і те, що британські депутати інформацію, яку отримали, активно використовували у доповіді щодо перспектив британсько-російських відносин, і що висновки, запропоновані у цій доповіді, відповідають українським національним інтересам», – зазначив аналітик Інституту світової політики Микола Белєсков. Він також підкреслив, що завдяки зустрічі народного депутата України Світлани Заліщук із прем'єр-міністром Великої Британії Терезою Мей напередодні її візиту до США прем'єр-міністр Великої Британії визнала за необхідне переконати Вашингтон в тому, що санкції проти РФ за агресію проти України не можна скасовувати, якщо не буде досягнуто відповідного прогресу у врегулюванні конфлікту. Аналітики ІСП також радять розробити чітку шкалу успішності проведення реформ; посилити взаємодію з лідерами думок для протидії гібридним загрозам з боку Росії, зокрема дезінформації через британські мас-медіа; розвивати співпрацю з Лондоном для протидії відмиванню коштів; розпочати переговори щодо взаємної торгівлі без Угоди про асоціацію, щоби бути готовими до пост-брекзитівської взаємодії в економічній сфері.

Рекомендують також ініціювати спрощення візового режиму з боку Великої Британії з огляду на те, що цей крок уже здійснили щодо низки інших країн, а саме Китаю, Оману, ОАЕ. Також бажано організувати візит прем'єр-міністра Великої Британії до України, оскільки 20-річна перерва не відповідає заявленому стратегічному характеру відносин [8].

Висновки. Отже, українсько-британські відносини пройшли декілька етапів розвитку: від встановлення договірної бази до безпосередньої політичної взаємодії. З одного боку, Британія сприяє входженню України до Європейського Союзу, а з іншого боку, для Великої Британії не бачити в залі засідань Європарламенту та Ради Міністрів рівносильну собі кількість депутатів і голосів, представлених від України. Майбутнє нашої держави залежить від нас самих, і наскільки Україна наблизиться до Європейської Спільноти, настільки вона може очікувати перемену тону європейського інтеграційного діалогу з нею.

Оцінки сучасного стану українсько-британської співпраці в політичній сфері є сьогодні досить неоднозначними. Так, побутує думка про те, що з трьох європейських китів, а саме Великої Британії, Франції та Німеччини, Україна може спиратися тільки на першого.

Процес виходу Королівства з ЄС уже призвів до часткової втрати ним впливу на регіональні процеси й непрямо негативно впливає на міжнародні позиції України, адже посилює проросійські сили в

об'єднанні. Завершення процесу "Brexit" ускладнить завдання учасників інтеграції у сфері зовнішньої політики і безпеки, адже Європейський Союз без Британії втратить частину дипломатичного та військового потенціалу, який важко замінити. Однак вихід Королівства з ЄС має стимулювати консолідацію зусиль держав-членів до створення нових структур, проти яких традиційно виступала Велика Британія.

Бібліографічний список:

1. Александров О. Оборонна промисловість Європейського Союзу: сучасний досвід трансформації. *Стратегічні пріоритети*. 2013. № 2. С. 168–177.
2. Спільне комюніке щодо встановлення консульських відносин між Україною і Сполученим Королівством Великої Британії та Північної Ірландії. 2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826_019 (дата звернення: 15.05.2020).
3. Спільне комюніке щодо встановлення консульських відносин між Україною і Сполученим Королівством Великої Британії та Північної Ірландії. *Зібрання чинних міжнародних договорів України*. Київ : Ін Юре, 2001. Т. 1. С. 302.
4. Договір про принципи відносин і співробітництво між Україною і Сполученим Королівством Великої Британії та Північної Ірландії. 2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826_040 (дата звернення: 15.05.2020).
5. Спільна декларація Президента України Леоніда Кучми і Прем'єр-міністра Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії Джона Мейджора. *Політика і час*. 1996. № 1. С. 14–19.
6. Крушинський В. Британська Європа чи європейська Британія. *Великобританія в європейських інтеграційних процесах*. 2003. 214 с.
7. Офіційні візити. *Парламентський вісник*. 2004. № 17 (72). С. 51–53.
8. На сьогодні інтереси України і Великої Британії доповнюють одне одного – дослідження Інституту світової політики. 2020. URL: <https://uacrisis.org/uk/58188-audit-of-foreign-policy-uk-ukraine> (дата звернення: 15.05.2020).

References:

1. Alexandrov O. Defense industry of the European Union: modern experience of transformation. *Strategic priorities*. 2013. № 2. P. 168–177.
2. Joint communiqué on the establishment of consular relations between Ukraine and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland. 2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826_019 (access date: 15.05.2020).
3. Joint communiqué on the establishment of consular relations between Ukraine and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland. *Collection of current international agreements of Ukraine*. – K. : In Jure, 2001. Vol. 1. P. 302.
4. Agreement on the Principles of Relations and Cooperation between Ukraine and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland. 2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826_040 (access date: 15.05.2020).
5. Joint Declaration of the President of Ukraine Leonid Kuchma and the Prime Minister of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland John Major. *Politics and time*. 1996. № 1. P. 14–19.
6. Krushynsky V. British Europe or European Britain. *Great Britain in European integration processes*. 2003. 214 p.
7. Official visits. *Parliamentary Bulletin*. 2004. № 17 (72). P. 51–53.
8. Today, the interests of Ukraine and the United Kingdom complement each other – a study by the Institute of World Politics. 2020. URL: <https://uacrisis.org/uk/58188-audit-of-foreign-policy-uk-ukraine> (access date: 15.05.2020).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 366.22

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-5>

Більська О.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії,
маркетингу та національної економіки
Класичного приватного університету

Bilska Olha

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Economic Theory,
Marketing and National Economy
Classical Private University

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СВІДОМОСТІ СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЇ

CONCEPTUAL PROVISIONS OF RESEARCH OF TAX CONSCIOUSNESS OF SUBJECTS OF NATIONAL ECONOMY APPLYING THE HIERARCHY ANALYSIS METHOD

У статті обґрунтовано концептуальні положення застосування методу аналізу ієрархії до задачі оцінювання рівня податкової свідомості суб'єктів національної економіки. Узагальнено основні вектори розвитку оподаткування в європейському контексті та методичні підходи до оцінювання рівня податкової свідомості суб'єктів національної економіки. Узагальнено розуміння сутності та структури податкової свідомості, побудовано ієрархію, дослідження якої забезпечить реалізацію експертного підходу на основі встановлених провідними фахівцями та практиками причинно-наслідкових зв'язків, дасть змогу кількісно оцінити та порівняти рівень податкової свідомості між суб'єктами національної економіки. Результати оцінювання також дадуть змогу обґрунтувати оптимальне співвідношення структурних складових частин податкової свідомості задля максимізації її рівня в подальшому для кожного суб'єкта національної економіки.

Ключові слова: податкова свідомість, оцінювання, метод аналізу ієрархії, суб'єкти, національна економіка.

В статье обоснованы концептуальные положения применения метода анализа иерархии к задаче оценивания уровня налогового сознания субъектов национальной экономики. Обобщены основные векторы развития налогообложения в европейском контексте и методические подходы к оцениванию уровня налогового сознания субъектов национальной экономики. Обобщено понимание сути и структуры налогового сознания, построена иерархия, исследование которой обеспечит реализацию экспертного подхода на основе установленных ведущими специалистами и практиками причинно-следственных связей, позволит количественно оценить и сравнить уровень налогового сознания между субъектами национальной экономики. Результаты оценивания также позволят обосновать оптимальное соотношение структурных составляющих налогового сознания с целью максимизации его уровня в дальнейшем для каждого субъекта национальной экономики.

Ключевые слова: налоговое сознание, оценивание, метод анализа иерархии, субъекты, национальная экономика.

The article substantiates the conceptual provisions of applying the hierarchy analysis method to the task of assessing the level of tax consciousness of subjects of the national economy. The main vectors of taxation development in the European context are generalized. It is noted that the taxation management system of developed countries is aimed at reforming in the direction of achieving transparency of administrative measures to control compliance with legal norms, adjusting the consequences of tax behavior and, thereby, increasing the tax culture as a whole. Methodical approaches to assessing the level of tax consciousness of subjects are generalized. The basis of all attempts to assess the level of tax consciousness are methods of conducting sociological, statistical studies, agent-based modeling, fuzzy logic methods, efficiency have been proved by methods of reflexive control and others. A review of understanding of the essence and structure of tax consciousness is carried out. The essence of tax consciousness is also defined either as a form of behavior, or as emotions that arise during taxation, the factor of bona fide fulfillment of a tax obligation, the result of a tax obligation. Built hierarchy. The assessment is formed at the first level of the hierarchy according to the following criteria: cognitive, emotional-volitional, behavioral components. At the second level of the hierarchy: tax awareness, emotions, attitude, and instructions for action. On the third: quality of information support; consulting support; analysis of taxation processes; level of tax knowledge; retraining ability; individual reaction; subjective assessment; trust in authorities and taxation systems; emotional stability; speed of adaptation to new conditions; individual willingness to make a decision; participation or support of community initiatives; socio-economic role; model of behavior of surrounding subjects; the availability of available alternatives to tax behavior and their risks. The results of the study of which will ensure the implementation of an expert approach based on causal relationships established by leading experts and practitioners, will make it possible to quantify and compare the level of tax consciousness between the subjects of the national economy. The results of the assessment will allow us to justify the optimal ratio of the structural components of tax consciousness in order to maximize its level in the future for each subject of the national economy.

Keywords: tax consciousness, assessment, hierarchy analysis method, subjects, national economy.

Постановка проблеми. Система управління оподаткуванням розвинених країн спрямована на реформування [3] в напрямі досягнення прозорості адміністративних заходів [3], контролю дотримання правових норм, коригування наслідків податкової поведінки [16], отже, підвищення податкової культури загалом [13]. Поведінка суб'єктів оподаткування визначається сукупністю прийнятих ними рішень, кожне з яких визначається факторами зовнішнього середовища (довірою до влади, жорсткістю системи оподаткування, рівнем прибутковості, справедливостю розподілу податкового тягаря [2; 10; 11]) та внутрішнього середовища (особливостями їх сформованої податкової свідомості [7; 8]). Відмінність у поведінці суб'єктів оподаткування також обумовлена їх роллю (влада, громада, контролюючі органи, платники податків, податкові агенти) [6], яку вони виконують у соціально-економічному середовищі [17]. Зазначене доводить вагомість теми дослідження як для теорії, так і для практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основі усіх спроб оцінити рівень податкової свідомості лежать методи проведення соціологічних, статистичних досліджень [1; 5], агентно-орієнтоване моделювання [4]. Проте результати зазначених методів дослідження актуальні на період їх оприлюднення, оскільки спираються на думки респондентів, чие бачення нестабільне в умовах значної динаміки соціально-економічних процесів. Спробу врахувати нечіткість суджень під час оцінювання податкової свідомості здійснено в роботі [9] шляхом застосування методів нечіткої логіки (алгоритм Mamdani), результати застосування матричних методів представлено у джерелі [8]. Оскільки рівень податкової свідомості проявляється в процесі оподаткування, ефективність довели методи рефлексивного управління [9]. Наявний досвід прикладних досліджень податкової свідомості, доведення стійкості окремих причинно-наслідкових зв'язків сформував підґрунтя для застосування експертних методів, серед яких, заслуговує

на увагу метод аналізу ієрархії Т. Сааті. Метод базується на системному підході, в якому основними ланками є експертне бачення вирішення проблеми та результати аналітичних досліджень причинно-наслідкових зв'язків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є формулювання концептуальних положень дослідження податкової свідомості суб'єктів національної економіки методом аналізу ієрархії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність податкової свідомості також визначають або як форму поведінки, або як форму емоції, що виникає під час оподаткування, або як фактор сумлінного виконання податкового обов'язку [12], або як результат виконання податкового обов'язку [7; 8].

За системного підходу та теорію психології оцінювати податкову свідомість та її складові частини доцільно в контексті взаємодії окремих суб'єктів оподаткування, в процесі якої проявляються властивості когнітивної, емоційно-вольової та поведінкової складових частин, що формує платформу для обґрунтування оцінок та їх порівняння. Згідно з методом аналізу ієрархії шкала порівняння її складових частин є такою (табл. 1) [14].

Алгоритм методу полягає в такому [14].

Розглядаємо $(n(n-1))/2$ порівнянь, де n – кількість критеріїв на одному рівні. За результатами порівняння формується матриця попарних порівнянь $A = \|a_{ij}\|_{m \times m}$. Міру узгодженості рішень між один одним, тобто $a_{ij} = w_i / w_j$, для $i, j = \overline{1, m}$ пояснимо так: $a_{ij} = 1$, $a_{ji} = 1 / a_{ij}$, для $i, j = \overline{1, m}$, оскільки x^i має вагоміше значення, ніж x^j у $\alpha > 1$ раз, у разі повної

узгодженості $A = \begin{pmatrix} w_1 & & \\ \dots & & \\ w_m & & \end{pmatrix} = m \begin{pmatrix} w_1 & & \\ \dots & & \\ w_m & & \end{pmatrix}$, оскільки вектор від-

носної вагомості $(w_1, \dots, w_m)^T$ є власним вектором матриці A , також відповідає власному числу A , $\lambda = m$.

Таким чином, визначаються відносні переваги $\lambda_{\max} \rightarrow m, m - \max$ власне число матриці A , мінімальна відстань між λ та m характеризує кращу узгодженість суджень. Далі розраховуємо вектор відносних переваг $(w_1, \dots, w_m)^T$ за формулою середньої геометричної, зокрема показники відносної вагомості для кожного з рядків матриці A розраховуються таким чином:

$$w_i = \frac{\sqrt[m]{a_{i1} \dots a_{im}}}{\sum_{i=1}^m \sqrt[m]{a_{i1} \dots a_{im}}}, i = \overline{1, m},$$

отримавши результати w_i , розраховуємо значення власного числа матриці A шляхом визначення $A \times w$. Оцінивши λ_{\max} , визначаємо індекс узгодженості: $J_p = \frac{\lambda_{\max} - m}{m - 1}$, результати якого порівнюють з еталонним J_e , за умов $J_p \leq 0,1J_e$ результати оцінювання задовольняють умови проведення дослідження.

Глобальні пріоритети елементів певного рівня оцінюються за принципом синтезу, а саме знаходження суми добутку локальних пріоритетів кожного елемента певного рівня ієрархії w'_i та глобальних пріоритетів елементів попереднього рівня ієрархії K_i :

$$M_i = \sum_{i,j=1}^m w'_i \cdot K_j. \quad (1)$$

З огляду на на системну структуру податкової свідомості суб'єктів оподаткування оцінюванню під-

лягають її елементи на кожному рівні побудованої ієрархії (рис. 1).

На другому етапі дослідження встановлюються пріоритети факторам другого рівня ієрархії, що впорядковуються за ступенем убавання їх вагомості. Таким чином, фактори упорядковані за ступенем убавання їх вагомості, що дає змогу визначити вагомість кожного з них за першою формулою S. Fishburn. Оскільки $E \geq K \geq P$, $m=3$, вагомість факторів формує спадну арифметичну прогресію, тому визначаємо їх таким чином:

$$W_j = \frac{2(m-i+1)}{m(m+1)}, j = \overline{1, m}. \quad (2)$$

Реалізація підходу дасть змогу експертним шляхом визначити найбільш вагомий критерій кожного рівня побудованої ієрархії. На останньому етапі після визначення локальних пріоритетів елементів четвертого рівня щодо критеріїв третього рівня сформується підґрунтя для висновків щодо рівня податкової свідомості досліджуваного кола суб'єктів.

Висновки. Дослідження присвячено моделюванню оцінювання податкової свідомості суб'єктів оподаткування на основі використання методу аналізу ієрархії Т. Сааті. У ході дослідження узагальнено розуміння податкової свідомості та її структурних елементів, до яких віднесено когнітивну, емоційно-

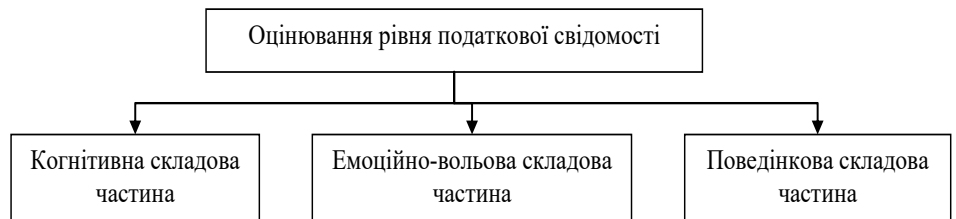


Рис. 1. Рівень ієрархічної моделі оцінювання рівня податкової свідомості суб'єктів оподаткування (цілі)
Джерело: побудовано на основі опрацювання джерела [18]

Таблиця 1

Дев'ятибальна шкала порівняння показників Т. Сааті [14]

Інтенсивність (вага) відносної важливості	Якісна оцінка	Пояснення
1–3	Ненабагато важливіший	Існують висловлювання щодо пріоритету одного елемента щодо іншого, але ці висловлювання досить непереконливі.
4–6	Суттєво важливіший	Існують досить переконливі докази та логічні критерії, що один з елементів є важливішим (вагомим).
7–9	Значно важливіший	Існують переконливі докази великої значущості одного елемента порівняно з іншим.
$1/v, v=1, \dots, 9$	Обернені значення ненульових оцінок	Якщо елементу i під час порівняння з елементом k надається одна з ненульових інтенсивностей, то елементу k під час порівняння з i надається обернене значення цієї інтенсивності.
0	Непорівнянність	Немає сенсу в порівнянні елементів.

Таблиця 2

Еталонні значення показника узгодженості [14]

Кількість об'єктів	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
J_e	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,54	1,56	1,57	1,59

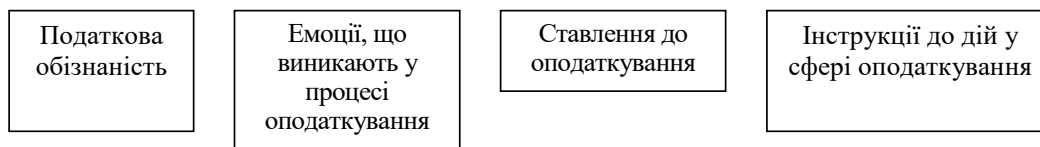


Рис. 2. Рівень ієрархічної моделі оцінювання рівня податкової свідомості суб'єктів оподаткування (фактори)

Джерело: побудовано на основі опрацювання джерела [18]

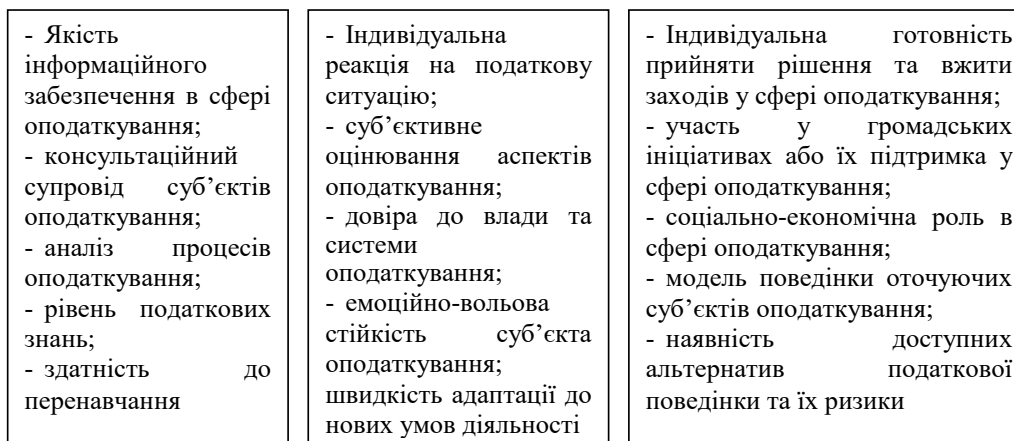


Рис. 3. Рівень ієрархічної моделі оцінювання рівня податкової свідомості суб'єктів оподаткування (критерії)

Джерело: побудовано на основі опрацювання джерела [18]

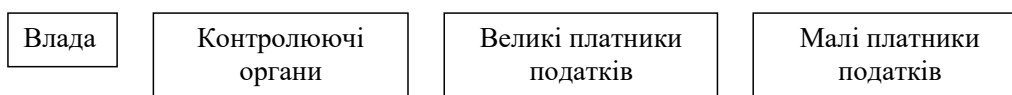


Рис. 4. Рівень ієрархічної моделі оцінювання рівня податкової свідомості суб'єктів оподаткування (суб'єкти оподаткування)

Джерело: побудовано на основі опрацювання джерела [18]

вольову, поведінкову складові частини. Побудовано ієрархію формування оцінок податкової свідомості влади, контролюючих органів, великих та малих платників податків. В основу ієрархії податкової свідомості пропонується покласти пріоритетність емоцій та ставлення до оподаткування. Реалізація підходу забезпечить визначення вагомих критеріїв, що визначають податкову свідомість, за результатами моделювання стане можливим визначення рівня податкової свідомості у суб'єктів. Отже, пропонується підхід до оцінювання податкової свідомості дає змогу з урахуванням визначених причинно-наслідкових зв'язків кількісно оцінити її рівень, порівняти його значення за суб'єктами оподаткування. Результати дослідження формують підставу для обґрунтування оптимального співвідношення структурних складових частин податкової свідомості для максимізації її рівня.

Бібліографічний список:

1. Abdul-Razak A., Adafula C.J. Evaluating taxpayers' attitude and its influence on tax compliance decisions in Tamale, Ghana. *Journal of Accounting and Taxation*. 2013. Vol. 5 (3). P. 48–57.
2. Devos K. Factors influencing individual taxpayer compliance behavior. *Springer Science & Business Media*. 2013. P. 342.
3. EU Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs Directorate-General for Taxation and Customs Union. Tax Reforms in EU Member States: Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability. 2015. Report (No. 8). European Communities. P. 132.
4. Hashimzade N., Myles G.D., Page F., Rablen M. D. Social networks and occupational choice: The endogenous formation of attitudes and beliefs about tax compliance. *Journal of Economic Psychology*. 2014. Vol. 40. P. 134–146.
5. Hastuti R. Tax Awareness and Tax Education: A Perception of Potential Taxpayers. *International Journal of Business, Economics and Law*. 2014. Vol. 5 (1). P. 83–91.

6. Kim J.S. Analysis of the Tax Consciousness of a Taxpayer and a Tax Agent. *The Journal of the Korea Contents Association*. 2008. Vol. 8 (10). P. 142–150.
7. Kucherova H. Methods of Evaluating Taxpayers' Tax Consciousness. Transformations in Contemporary Society: Economic Aspects. Monograph. Opole : The Academy of Management and Administration in Opole, 2017; ISBN 987-83-62683-96-3. P. 243–250.
8. Kucherova H., Serhieieva L., Biliska O. Matrix Models for Assessing the Taxation Subjects' Interaction Under Uncertainty of Socio-Economic Processes. *Workshop Proceedings. CEUR-WS.org*, online. 2019. P. 371–384.
9. Kucherova H.Y., Komazov P.V. Substantiation of tax consciousness model for subjects of taxation on the basis of reflexive interaction. *Stredoevropský věstník pro vědu a výzkum*. 2015. № 3 (16). P. 9–19.
10. Muehlbacher S., Kogler C., Kirchler E. An Empirical Testing of the Slippery Slope Framework: The Role of Trust and Power in Explaining Tax Compliance, University of Vienna Working Paper. 2011.
11. Muehlbacher S., Kirchler E., Schwarzenberger H. Voluntary versus Enforced Tax Compliance: Empirical Evidence for the "Slippery Slope" Framework. *European Journal of Law and Economics*. 2011. Vol. 32. P. 89–97.
12. Nur Pertiwi D. The Influence of Tax Consciousness, Service Tax Authorities and Tax Sanctions on Tax Compliance (Survey On Individual Taxpayer Conducting Business Operations and Professional Service in Jakarta). URL: <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/23927/1/THESIS%20DIAH%20NUR%20PERTIWI.pdf>.
13. OECD. Building Tax Culture, Compliance and Citizenship. OECD Publishing, Paris. 2015.
14. Saaty T.L. The Analytic Hierarchy Process. McGraw-Hill, New York, 1980.
15. Tax Transparency: Seizing the Initiative. London : Ernst&Young LLP, 2013. 49 p. URL: https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Tax_Transparency_-_Seizing_the_initiative/%24FILE/EY_Tax_Transparency.pdf.
16. van Raaij W.F. Tax Behavior: Compliance and Evasion. In Understanding *Consumer Financial Behavior*. Palgrave Macmillan, New York. 2016. P. 103–111.
17. Weber T.O., Fookan J., Herrmann B. Behavioural economics and taxation. Directorate General Taxation and Customs Union, European Commission. 2014. Vol. 41.
18. Кучерова Г.Ю. Стратегія формування свідомого оподаткування як фактор сталого розвитку національної економіки : монографія. Запоріжжя : КПУ, 2016. 416 с. ISBN: 978-966-414-218-9.
- challenges for economic growth and fiscal sustainability. 2015. Report (No. 8). European Communities, p. 132.
4. Hashimzade, N., Myles, G.D., Page, F., & Rablen, M.D. Social networks and occupational choice: The endogenous formation of attitudes and beliefs about tax compliance. *Journal of Economic Psychology*. 2014, vol. 40, pp. 134–146.
5. Hastuti, R. (2014). Tax Awareness and Tax Education: A Perception of Potential Taxpayers. *International Journal of Business, Economics and Law*. 2014, vol. 5 (1), 83–91.
6. Kim, J.S. Analysis of the Tax Consciousness of a Taxpayer and a Tax Agent. *The Journal of the Korea Contents Association*. 2008, vol. 8 (10), pp. 142–150.
7. Kucherova, H. Methods of Evaluating Taxpayers' Tax Consciousness. Transformations in Contemporary Society: Economic Aspects. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole: 2017; ISBN 987-83-62683-96-3; p. 243–250.
8. Kucherova, H. Serhieieva, L. Biliska, O. Matrix Models for Assessing the Taxation Subjects' Interaction Under Uncertainty of Socio-Economic Processes. *Workshop Proceedings. CEUR-WS.org*, online. 2019, pp. 371–384.
9. Kucherova, H.Y., Komazov, P.V. Substantiation of tax consciousness model for subjects of taxation on the basis of reflexive interaction. *Stredoevropský věstník pro vědu a výzkum*, 2015. 3 (16), pp. 9–19.
10. Muehlbacher, S., Kogler, C. and Kirchler, E. An Empirical Testing of the Slippery Slope Framework: The Role of Trust and Power in Explaining Tax Compliance, University of Vienna Working Paper. 2011.
11. Muehlbacher, S., Kirchler, E. and Schwarzenberger, H. Voluntary versus Enforced Tax Compliance: Empirical Evidence for the "Slippery Slope" Framework. *European Journal of Law and Economics*. 2011. Vol. 32, pp. 89–97.
12. Nur Pertiwi, D. The Influence of Tax Consciousness, Service Tax Authorities and Tax Sanctions on Tax Compliance (Survey On Individual Taxpayer Conducting Business Operations and Professional Service in Jakarta). URL: <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/23927/1/THESIS%20DIAH%20NUR%20PERTIWI.pdf>.
13. OECD. Building Tax Culture, Compliance and Citizenship. OECD Publishing, Paris. 2015.
14. Saaty, T.L., 1980. "The Analytic Hierarchy Process." McGraw-Hill, New York.
15. Tax Transparency : Seizing the Initiative (2013), London : Ernst&Young LLP, 49 p. URL: https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Tax_Transparency_-_Seizing_the_initiative/%24FILE/EY_Tax_Transparency.pdf.
16. van Raaij, W.F. Tax Behavior: Compliance and Evasion. In Understanding *Consumer Financial Behavior*. Palgrave Macmillan, New York. 2016, pp. 103–111.
17. Weber, T.O., Fookan, J., & Herrmann, B. (2014) Behavioural economics and taxation. Directorate General Taxation and Customs Union, European Commission, vol. 41. 2014.
18. Kucherova, H. (2016) Strategiya formuvannya svidomogo opodatkovannya yak faktor stalogo rozvytku nacional'noyi ekonomiky' [The strategy of forming a conscious taxation as a factor of sustainable development of the national economy] Monograph. Ukraina. Zaporizhzhia : CPU. 416 p. ISBN: 978-966-414-218-9.

References:

1. Abdul-Razak, A., & Adafula, C. J. Evaluating taxpayers' attitude and its influence on tax compliance decisions in Tamale, Ghana. *Journal of Accounting and Taxation*. 2013, vol. 5 (3), 48–57.
2. Devos, K. Factors influencing individual taxpayer compliance behaviour. *Springer Science & Business Media*. 2013, p. 342.
3. EU Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs Directorate-General for Taxation and Customs Union. Tax Reforms in EU Member States : Tax policy

Васютинська Л.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри проєктного менеджменту
Одеського регіонального інституту державного управління

Vasyutynska Lyudmyla

PhD in Economics,
Associate Professor of the Project Management Department
Odessa Regional Institute of Public Administration

КЕЙНСІАНСЬКА МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

KEYNESIAN MODEL OF GOVERNMENT REGULATION OF THE ECONOMY: LESSONS FOR UKRAINE

Сучасні тенденції поглиблення світової економічної кризи актуалізували проблематику вибору адекватної наявним умовам моделі державного регулювання національної економіки. В Україні ці тенденції виявилися у падінні промислового виробництва, зростанні безробіття та, як наслідок, зниженні реальних доходів населення. Для обґрунтування заходів щодо виходу країни зі стану рецесії досліджено концептуальні основи теорії Дж. Кейнса. Визначено її основні здобутки, які можуть бути фундаментальним підґрунтям для мейнстримів економічної політики держави. Виявлено закономірності розвитку кейнсіанської моделі в країнах, де вона була взята за основу для вирішення проблематики, пов'язаної з кризовими наслідками. На основі аналізу концепції Дж. Кейнса обґрунтовано перспективи розвитку української економіки. Зроблено висновки та надано пропозиції щодо застосування моделі державного регулювання національної економіки в Україні за сучасних умов.

Ключові слова: державне регулювання, кризові явища, ефективний попит, фіскальна політика, податкове навантаження, інвестиції, державний дефіцит.

Современные тенденции углубления мирового экономического кризиса актуализировали проблематику выбора адекватной существующим условиям модели государственного регулирования национальной экономики. В Украине эти тенденции проявились в падении промышленного производства, росте безработицы и, как следствие, снижении реальных доходов населения. Для обоснования мер по выходу страны из состояния рецессии исследованы концептуальные основы теории Дж. Кейнса. Определены ее основные достижения, которые могут быть фундаментальным основанием для мейнстримов экономической политики государства. Выявлены закономерности развития кейнсианской модели в странах, где она была взята за основу для решения проблематики, связанной с кризисными последствиями. На основе анализа концепции Дж. Кейнса обоснованы перспективы развития украинской экономики. Сделаны выводы и предоставлены предложения по применению модели государственного регулирования национальной экономики в Украине в современных условиях.

Ключевые слова: государственное регулирование, кризисные явления, эффективный спрос, фискальная политика, налоговая нагрузка, инвестиции, государственный дефицит.

The study of the system government regulation of the national economics is relevant in the modern phase of the business cycle, which is due changing dynamics of the Ukrainian market, which is influenced by internal and external shocks. In this connection, the recovery in the economy, which was after 2016, has now slowed down. The need to overcome the crisis and bring the Ukrainian economy on the trajectory of sustainable economic growth put the issue of state regulation in the forefront, because in the conditions of low conditions it is government tools that are effective levers of the state crisis management mechanism. However, it should be understood what tools the state should apply in order to influence on economic processes and perform appropriate functions to provide society with goods that the market cannot provide. The purpose of this article is due to the need to study the theory of J. Keynes to explain the current economic situation that has developed in Ukraine, as well as to determine the main factors that influence the state's exit from a recession if we know that the duration of this recession were caused not only by the influence of external and internal fiscal shocks, but also an imperfect model of state regulation. Based on the goal of the article, the author's attention was focused to study of the Keynesian theory as the most adequate to modern trends and problems of the Ukrainian economy. In order to justify the economic situation of Ukraine and determine

the model of the government regulation national economy, the conceptual foundations J. Keynesian theories were investigated. It identifies main achievements, which can be the fundamental basis for the development of proposals for the formation of a model of state regulation of the economy in recession. The regularities of the development model Keynesian's in the countries where it was use as the basis for solving problems related to the crisis consequences were revealed. Based on the analysis of J. Keynes concept, the prospects for the development of Ukrainian economy were substantiated, conclusions were drawn and suggestions for applying the model of state regulation of the Ukrainian national economy in modern conditions were offered.

Keywords: government regulation, crisis crises, effective demand, fiscal policy, tax burden, investment, government deficit.

Постановка проблеми. Дослідження системи державного регулювання національної економіки актуалізовані сучасною фазою ділового циклу, яка обумовлена динамікою змінюваності кон'юнктури вітчизняного ринку, що перебуває під впливом внутрішніх та зовнішніх шоків. У зв'язку з цим поживлення в реальному секторі, яке спостерігалось після 2016 року, нині уповільнилось.

За прогнозами МВФ поглиблення світової кризи у 2020 році принесе в Україну падіння економіки до 7,7% з підвищенням інфляції до 7,2%. Як наслідок, відбудеться зниження промислового виробництва та реальних доходів населення, інвестиційні процеси уповільняться, а безробіття зросте. Очевидним є той факт, що країна перебуває напередодні нового витку економічного спаду. За таких умов набувають актуальності питання вибору адекватної наявним умовам моделі державного регулювання національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічних праць, присвячених питанням регулюючої ролі держави, вказує на дискусійність та актуальність проблематики, окресленої Дж. Кейнсом. У роботах О. Амоші, А. Гальчинського, В. Геєця, М. Зверякова, М. Савлука, А. Сменковського, В. Стельмаха, М. Пуховкіної, А. Чухно та інших вітчизняних науковців розглядаються питання державного регулювання економіки в різних аспектах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Підтримуючи або критикуючи окремі положення кейнсіанства, українська наукова спільнота звертається до канонів цієї теорії з питанням про можливість її застосування до українських реалій. Саме цей факт визначає необхідність продовження досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теорії Дж. Кейнса для обґрунтування сучасної економічної ситуації, яка склалася в Україні, та визначення мейнстримів виходу держави зі стану рецесії, тривалість якої обумовлена не тільки впливом зовнішніх і внутрішніх фіскальних шоків, але й недосконалою моделлю державного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність подолання наслідків кризи задля виводу української економіки на траєкторію стійкого економічного зростання висуває проблематику державного регулювання на передній план, адже в умовах низької кон'юнктури саме державні інструменти є дієвими важелями механізму антикризового управління. При цьому варто розуміти, якою мірою держава має впливати на економічні процеси для виконання покладених на неї функцій у за-

безпеченні суспільства благами, які не можуть бути надані ринком.

В науковій літературі питання щодо того, яка частка ВВП має належати уряду для виконання своїх функцій, досі залишається дискусійним. Практика демонструє досить різні підходи до визначення такої частки. Як правило, остання варіюється залежно від домінування тієї чи іншої концепції, що покладена в основу державної економічної політики.

Альтернативні наукові підходи до основ державного регулювання економіки утворюють певне дискусійне поле. Дискусії точаться навколо двох основоположних моделей, а саме кейнсіанської і неокласичної, які є різнополюсними з огляду на втручання або невтручання держави в економічні процеси.

Важлива різниця між поглядами Дж. Кейнса та неокласиків полягає в тому, що Дж. Кейнс переніс центр тяжкості з цінних і грошових факторів на виробництво, знайшовши механізми, які призводять до недосконалості ринкового саморегулювання, що визначає доцільність і необхідність державного регулювання економіки [1, с. 95]. Гостре протиборство цих теорій з'явилося з причин необхідності досягнення певного оптимуму під час розподілу ВВП через фінансову систему держави.

Виходячи з мети дослідження, у рамках статті увагу фокусуємо на кейнсіанській теорії як найбільш адекватній сучасним тенденціям та проблемам, пов'язаним зі впливом кризових явищ на економіку.

Головна ідея кейнсіанської теорії «регулюючого капіталізму» полягає в тому, що саморегулююча роль ринку є недосконалою для забезпечення зростання економіки, отже, виникає необхідність втручання держави у соціально-економічні процеси. Вихідною тезою теорії Дж. Кейнса стало переконання, що вирішення найважливіших економічних проблем лежить не на боці пропозиції ресурсів, а на боці попиту, що забезпечує реалізацію цих ресурсів. Йдеться про ефективний попит, який відображає залежність між реальним обсягом національного виробництва й рівнем цін, тобто це реальна сума товарів і послуг, яка забезпечена платоспроможним попитом. Отже, основними компонентами ефективного попиту є споживання та збереження.

Головний мейнстрим теорії Дж.М. Кейнса полягає в тому, що ринкова капіталістична економіка недосконала, отже, за умов криз не може бути дієвим регулятором соціально-економічних процесів. На думку автора, лише держава має всі інструменти для того, щоби «вести гру відповідно до встановлених правил і обмежень», спричинених кризовими явищами [2, с. 426].

Варто відзначити своєчасність теоретичних розробок Дж. Кейнса, які з'явилися в період сплеску безпрецедентної світової кризи (кінець 20-х – початок 30-х років ХХ ст.). Теорія втілювалася в практику й знайшла своє вираження в «новому курсі» Рузвельта. Принцип "Laissez Faire" (принцип невтручання), що виходив з постулату мінімізації присутності держави в економіці, який підтримувалася представниками класичної школи політекономії (А. Сміт, Д. Рікардо) протягом майже двох століть, в економічних умовах, що склалися на той час, не спрацював.

Розроблена Дж. Кейнсом теоретична модель базується на макроекономічних показниках, які обґрунтовують взаємодію держави, суспільства й бізнесу. Аргументація щодо досягнення макроекономічної стабілізації виходить з проведення економічної політики в напрямі збільшення вагомості перерозподільних процесів у фінансовій системі держави; створення умов для державного підприємництва; проведення скоординованої грошово-кредитної політики; забезпечення високого рівня зайнятості населення.

Здобуток кейнсіанської теорії щодо проведення фіскальної політики полягає в тому, що у зміст розуміння податку вкладається не стільки його фіскальне призначення, скільки регулюючий вплив на економіку, тобто на норму споживання, накопичення й відтворення. За твердженням Дж. Кейнса, податки як «вбудований механізм гнучкості» є досить дієвим інструментом збалансування економіки [2, с. 364–365].

Попри всі дискусії в наукових джерелах щодо функціональності кейнсіанської моделі державного регулювання національної економіки, теорія Дж. Кейнса не є категоричною щодо податкового навантаження, оскільки допускає можливість свідомого формування такого алгоритму податкового регулювання, за якого економічний ефект від мультиплікативного збільшення державних витрат перевершує негативний ефект від податкового навантаження.

Проте, не заперечуючи об'єктивну неминучість криз, кейнсіанці додержуються думки про те, що не тільки кризи знижують темпи економічного розвитку, викликаючи спалахи інфляції. Не менш загрозливим у цьому сенсі є «перегрів» економіки, тому якщо податкова експансія супроводжується серйозним підривом економічної рівноваги, то періодично виникає бюджетний дефіцит. Однак останній має не структурний, а циклічний характер. Із суб'єктивної точки зору циклічний бюджетний дефіцит – це закономірний результат дієвості фіскальної політики, але з точки зору об'єктивного впливу на економіку – потужний важіль подальшого економічного зростання. Не драматизуючи появу бюджетного дефіциту в країні, де за умови кон'юнктура є не надто високою, кейнсіанці відкидають доцільність формування фінансових резервів (стабілізаційних фондів), які, як вважається, утворюються для нівелювання економічних ризиків. Проте прихильники кейнсіанства дотримуються іншої думки. Їх аргументи базуються на твердженнях про виникнення бар'єрів, які формуються з причин вилучення із загального руху певного обсягу фінансових ресурсів, що стане гальмом для процесів відновлення.

За доводами Дж. Кейнса, існує прямий взаємозв'язок між інвестиціями та економічним зростанням, який виявляється у збільшенні обсягів виробництва у значно більших масштабах, ніж обсяг вкладених для цього первинних інвестицій. Це положення підтверджується практикою. Наприклад, досвід азіатських країн показав, що \$1, інвестований в інфраструктурні проекти, приводить до приросту ВВП приблизно на \$2–3 [3, с. 25].

Дж. Кейнс вважав, що на обсяг інвестиційного попиту впливають процентна ставка за банківськими кредитами та прогнозована рентабельність інвестицій. В основу такого висновку покладена теза про обернену залежність між зміною процентної ставки в банківському секторі та зміною інвестиційного попиту, у зв'язку з чим змінюється рентабельність інвестицій. За визначальний чинник впливу зміни процентної ставки автор взяв обсяг заощаджень, зміна якого прямо пропорційно впливає на зміну грошового попиту. Позитивні зміни визначених чинників активізують інвестиційний попит, який пролонгує позитивну динаміку у зростанні зайнятості населення.

Не менш важливий висновок Дж. Кейнса полягає у встановленні залежності між бізнесом і суспільством, яка обумовлена чинниками неекономічного характеру. В основу цього твердження лягла теза про те, що індивідуум психологічно має більшу схильність до заощаджень, ніж до споживання, що негативно впливає на інвестиційні вливання.

Основний висновок теорії Дж. Кейнса зводився до того, що ринковий механізм не має автоматичних стабілізаторів, які спроможні підтримувати обсяг національного виробництва на оптимальному рівні та забезпечувати повну занятість, тому держава має брати на себе відповідальність щодо управління загальним рівнем сукупних витрат [4, с. 173].

В сучасних економіках яскравим прикладом кейнсіанської моделі державного регулювання є країни Скандинавії. Зокрема, у Швеції надмірна прогресія у ставках прибуткового податку, яка використовується як засіб вирішення соціальних завдань, мала свої негативні наслідки, які призвели до наростання небажаних тенденцій в економічній системі країни. Як наслідок, виплати на оплату праці зросли, експорт капіталу збільшився, а доходи стали приховуватися. За оцінками американських експертів, у Швеції не декларувалося від 12% до 25% доходів. Вагомий вплив дестимулюючих факторів змусив уряд Швеції знизити податкове навантаження через розширення бази оподаткування. Зміна вектору фіскальної політики держави в бік концепції неокласиків, хоча й послабила соціальну напругу, але не змінила загальної моделі державного регулювання. Так, у 2018 році прибутковий податок зі ставкою 26,3% поширюється як на резидентів, так і на тих, хто не має цього статусу, але отримує прибуток з джерел держави. Виходячи з часки централізації держави у ВВП, яка у скандинавських країнах коливається в межах 50%, можемо стверджувати, що ці країни не відходять від кейнсіанських традицій [5].

Тенденції розвитку української економіки останнім часом відзначаються тим, що з певною періодичністю в ній виникають важкі потрясіння та економічні кризи. Це відповідним чином відбивається

на соціально-економічній системі держави. Так, за 2013–2018 роки інфляційні процеси в Україні набули досить стрімкого зростання. Гіперінфляція, яка спалахнула в державі у 2014–2015 роках, була спричинена втратою суттєвих економічно розвинених територій, падінням темпів виробництва, зростанням дефіциту державного бюджету, зменшенням доходів населення та нарощенням державних витрат. Як наслідок, інвестиційні процеси сильно уповільнилися, емісія грошей зросла, а інфляція збільшилась у 1,7 рази порівняно з попереднім роком. Заходи уряду як реакція на високий рівень інфляції були спрямовані на мінімізацію ризиків щодо виникнення стану некерованості економічних процесів. Вжиті заходи привели до певного позитивного результату, який обумовився поступовим падінням інфляції у 2018 році до 9,8%, а у 2019 році – до 4,1%. Однак наслідки такого регулювання виявилися в поглибленні рецесії. Крім того, розрив між інфляцією та реальним ВВП збільшився. Висока інфляція та відсоткові ставки за банківськими кредитами, суттєвий податковий тягар сформували реальне «гальмо економіки», що вплинуло на інфляційні процеси в державі. Вже у травні 2020 року в річному вимірі можна простежити зростання інфляції майже в два рази.

У цих складних умовах багато суб'єктів господарювання, перш за все суб'єктів малого бізнесу, стають неконкурентоспроможними й залишають товарні ринки. Ситуацію, що виникла, можна теоретично описати через вхідні компоненти моделі Дж. Кейнса, тобто зростання безробіття, зниження реальних доходів населення та інвестицій, зростання цін на товари та послуги. Це призвело до негативних наслідків на товарних ринках, які виявилися у зниженні споживчого попиту. При цьому бюджетні видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення з огляду на свою обмеженість не здатні покривати виникаючі потреби суспільства у благах.

Проведений ситуативний аналіз лише підтверджує теорію Дж. Кейнса та його послідовників про необхідність ефективного державного регулювання економіки.

Висновки. Концепція кейнсіанців базується на дослідженні залежностей і пропорцій між макроекономічними величинами, такими як національний дохід, заощадження, інвестиції та сукупний попит, тому, керуючи змінами макроекономічних процесів, держава може здійснювати вплив на економіку й мінімізувати виникаючі ризики на шляху до економічного зростання.

З огляду на українські реалії та надбання теорії Дж. Кейнса можна дійти таких висновків:

1) у період розгортання кризових явищ фіскальна політика соціально орієнтованої держави має бути спрямована на підтримку незахищених і малозабезпечених верств населення, які неспроможні здійснювати збереження;

2) під час перерозподілу ВВП доцільно враховувати інтереси потенційних інвесторів, адже зростання капітальних вкладень з огляду на прямо пропорційні залежності спричинить зростання виробництва, отже, зниження безробіття;

3) політика ефективного державного інвестування в сучасних умовах економічного розвитку України має спрямовуватися не тільки на забезпечення обсягу необхідних суспільних благ, але й на розширення меж реального сектору економіки шляхом підтримки суспільно важливих та соціалізованих комерційних структур;

4) в умовах обмеженості бюджетних видатків фінансування з бюджету необхідно здійснювати з огляду на економічні пріоритети; при цьому вектор бюджетного контролю необхідно перевести в бік доцільності та ефективності використання бюджетних ресурсів.

Адаптоване до сучасних умов державне регулювання економіки, з одного боку, сприятиме активізації процесу оновлення національного капіталу та зростання виробництва, а з іншого боку, матиме позитивний вплив на підвищення рівня суспільного добробуту, що, зрештою, створить передумови для економічного зростання.

Бібліографічний список:

1. Мозговий О., Мусієць Б. Державне регулювання товарно-грошових відносин: теоретичні основи. *Економіка і організація управління*. 2016. № 4 (24). С. 92–99.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики : в 2 т. / сост. И. Столяров. Москва : Эконом, 1992. Т. 2. С. 137–432.
3. Шараг О. Роль інвестиційного попиту в забезпеченні сталого економічного зростання. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 4 (21). С. 24–29.
4. Ивашковский С. Дж.М. Кейнс и его экономическая теория: этический ракурс. *Вестник МГИМО*. 2016. № 3 (48). С. 172–187.
5. Капканщикова С., Грачева Ю. Логика смены моделей фискальной политики в ходе циклического развития национальной экономики. *Проблемы современной экономики*. 2018. № 4 (68). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=6475v> (дата звернення: 12.06.2020).

References:

1. Mozghovyi O., Musiets B. (2016) Derzhavne rehulivannia tovarno-hroshovykh vidnosyn: teoretychni osnovy. [State regulation of commodity-money relations: theoretical foundations]. *Economics and organization of management*, vol. 4, no. 24, pp. 92–99.
2. Keins Dzh.M. (1992) *Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta y deneh* [General theory of employment, interest and money], Moscow : Ekonom, 1992, pp. 137–432 (in Russian).
3. Sharah O. (2019) Rol investytsiinoho popytu v zabezpechenni staloho ekonomichnoho zrostannia [The role of investment demand in ensuring sustainable economic growth], *Eastern Europe: Economy, Business and Management*, vol. 4, no. 21, pp. 24–29.
4. Yvashkovskiy S. Dzh. M. (2016) Keins y eho ekonomicheskaya teoriia: etycheskiy rakurs [Keynes and his economic theory: an ethical aspect], *Bulletin of the Moscow State Institute of International Relations*, vol. 3, no. 48, pp. 172–187.
5. Kapkanshchykov S., Hracheva Yu. (2018) Lohyka smeny modelei fiskalnoi polityky v khode tsyklycheskoho razvytiya natsyonalnoi ekonomyy [The logic of changing fiscal policy models during the cyclical development of national economy], *Problems of the modern economy* (electronic journal), vol. 4 no. 68. Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=6475> (accessed: 12 June 2020).

Кондукоцова Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

Kondukotsova Nelia

Candidate of Sciences (Economics),
Senior Lecturer at Department of Management
Open International University of Human Development "Ukraine"

ГРОШОВО-КРЕДИТНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

MONETARY MANAGEMENT OF THE REAL SECTOR ECONOMY DEVELOPMENT

У статті обґрунтовано, що важливим напрямом грошово-кредитного управління є посилення аналітичної підтримки прийняття рішень у частині вдосконалення модельного інструментарію та проведення досліджень щодо фінансових ринків, банківської системи та поглиблення механізму монетарної трансмісії. Для з'ясування фінансових можливостей як для державних органів влади, так і для суб'єктів господарювання був проведений аналіз динаміки та структури грошового агрегату М3. Сформована динаміка коефіцієнту монетизації економіки для відображення забезпеченості процесів виробництва та споживання відповідною грошовою масою. Впровадження результатів методологічних підходів до аналізу інструментів грошово-кредитного регулювання реального сектору економіки дасть змогу сформувати необхідні інформаційні підвалини для обґрунтування напрямів реалізації зростання такого сектору.

Ключові слова: грошово-кредитне управління, реальний сектор економіки, монетарна політика, грошовий агрегат, коефіцієнт монетизації економіки.

В статье обосновано, что важным направлением денежно-кредитного управления является усиление аналитической поддержки принятия решений в части совершенствования модельного инструментария и проведения исследований по финансовым рынкам, банковской системе и углублению механизма монетарной трансмиссии. Для выяснения финансовых возможностей как для государственных органов власти, так и для субъектов хозяйствования был проведен анализ динамики и структуры денежного агрегата М3. Сформирована динамика коэффициента монетизации экономики для отображения обеспеченности процессов производства и потребления соответствующей денежной массы. Внедрение результатов методологических подходов к анализу инструментов денежно-кредитного регулирования реального сектора экономики позволит сформировать необходимые информационные основы для обоснования направленной реализации роста этого сектора.

Ключевые слова: денежно-кредитное управление, реальный сектор экономики, монетарная политика, денежный агрегат, коэффициент монетизации экономики.

The development of the real sector of the country's economy involves the formation of a balanced and effective monetary policy, which should ensure free access of participants in economic relations to the markets of financial resources and provide incentives for their capitalization. Monetary regulation of socio-economic development uses the tools of currency regulation, the discount rate of the National Bank of Ukraine, the consumer price index and other elements of monetary impact on economic processes in the country. The purpose of this article is to develop methodological approaches to the analysis of instruments of monetary regulation of the real sector of the economy, which will enhance the effectiveness of determining indicators of financial stability and increase the validity of indicators of socio-economic development. The article substantiates that an important direction of monetary management is the strengthening of analytical support for decision-making in terms of improving model tools and conducting research on financial markets, the banking system and deepening the mechanism of monetary transmission. To clarify the financial possibilities, both for state authorities and business entities, an analysis of the dynamics and structure of the M3 monetary aggregate was carried out. Formed dynamics of the monetization coefficient of the economy was formed to reflect the security of the processes of production and consumption of the corresponding money supply. Financial support for the development of the real sector economy is directly dependent on the ability to raise funds from the banking system, while the very development of banking will create positive conditions for economic growth.

Monetary regulation of the development of the real sector economy is an important tool for ensuring sustainable economic growth, the formation of positive incentives for the real sector of the economy. The introduction of the results of methodological approaches to the analysis of instruments of monetary regulation of the real sector economy will allow the formation of the necessary informational basis for substantiating the directions for implementing the growth of this sector.

Keywords: *monetary management, the real sector of the economy, monetary policy, monetary aggregate, coefficient of monetization of the economy.*

Постановка проблеми. Розвиток реального сектору економіки країни передбачає формування виваженої та дієвої грошово-кредитної політики, яка має забезпечувати вільний доступ учасників економічних відносин до ринків фінансових ресурсів та надавати стимули для їх капіталізації. Наявність тимчасово вільних фінансових інструментів в одному місці та потреба у них в іншому зумовлюють необхідність розвитку ринку фінансових послуг, що базуватиметься на засадах конкурентоспроможності, захисту майнових та правових інтересів споживачів відповідних послуг. Державне фінансове регулювання грошово-кредитної політики в такому разі являє собою механізм забезпечення алокації фінансових ресурсів та їх подальше використання в інтересах учасників економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням функціонування та розвитку грошово-кредитного управління в системі економічного регулювання присвячені дослідження таких вітчизняних учених, як: Т. Боголіб, О. Василик, С. Волосович, Ж. Гарбар, В. Геєць, А. Даниленко, В. Дем'янишин, О. Колодізев, Л. Селіверстова, В. Тропіна, В. Федосов, С. Юрій та інші. Так, зокрема, слід відзначити праці А.В. Сомик [1], А. Кузнецова, Н. Місяць [2].

Водночас, незважаючи на глибину проведених зазначеними науковцями досліджень у сфері грошово-кредитного управління економіки, останні не є вичерпними в умовах трансформації економіки в Україні та світі і потребують подальшого наукового розвитку.

Формулювання цілей статті. Мета статті – розвиток методологічних підходів до аналізу інструментів грошово-кредитного регулювання реального сектору економіки, що буде сприяти посиленню ефективності визначення показників фінансової стабільності та підвищенню обґрунтованості значень індикаторів соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грошово-кредитне регулювання соціально-економічного розвитку використовує інструменти валютного регулювання, облікову ставку Національного банку України, індекс споживчих цін та інші елементи монетарного впливу на економічні процеси в країні. Відповідно до Стратегії монетарної політики Національного банку України, основними завданнями його діяльності є:

- підтримка суспільством і Урядом України цілі Національного банку щодо досягнення цінової стабільності на підставі режиму інфляційного таргетування;
- розбудова операційного дизайну монетарної політики та розвиток монетарних інструментів;
- посилення аналітичної підтримки прийняття рішень монетарної політики, зокрема в частині вдосконалення модельного інструментарію та проведення досліджень;

– удосконалення роботи фінансових ринків і післякризового відновлення банківської системи для поглиблення механізму монетарної трансмісії;

– підвищення прозорості монетарної політики та вдосконалення власних комунікацій із суспільством для ефективного управління очікуваннями економічних агентів [3].

Зазначені кроки свідчать про орієнтацію фінансової політики країни на формування прозорої та конкурентної системи грошово-кредитного регулювання, що дасть змогу підвищити ефективність забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів реального сектору економіки. При цьому важливим також є дотримання основних принципів, що визначають особливості реалізації грошово-кредитного регулювання, таких як: пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в державі; дотримання режиму плаваючого обмінного курсу; перспективний характер прийняття рішень; прозорість діяльності Національного банку України; інституційна, фінансова та операційна незалежність Національного банку України [2].

В умовах економічних перетворень та глобалізації фінансових відносин набуває актуальності розроблення та реалізація дієвої макропруденційної політики, що запобігає накопиченню та реалізації системних ризиків у фінансовому секторі, щоб не допустити перебоїв у його функціонуванні. Кінцева мета макропруденційної політики – забезпечення фінансової стабільності, тобто стану фінансової системи, за якого вона здатна належно виконувати основні функції – фінансове посередництво та здійснення платежів – й успішно протистояти кризовим явищам. Досягнення цієї мети сприятиме сталому економічному зростанню [2, с. 4].

Реалізація заходів макропруденційної політики не має можливостей щодо повного уникнення та подолання наявних системних ризиків, проте її головним завданням є їх мінімізація та зниження ймовірності настання. Загалом ці заходи дають змогу підвищити стійкість фінансової системи, знизити волатильність валового внутрішнього продукту та забезпечити сталий розвиток реального сектору економіки.

Відповідно до Стратегії макропруденційної політики, прийнятої Національним банком України, її основною ціллю є фінансова стабільність через підвищення стійкості фінансової системи та недопущення накопичення системних ризиків. Досягнути зазначеного можливо за допомогою реалізації проміжних цілей, до яких належать недопущення надмірного зростання кредитування; обмеження концентрації ризиків; недопущення накопичення дефіциту ліквідності; обмеження впливу викривлених стимулів; підвищення стійкості фінансової інфраструктури [2].

Одним із найважливіших показників грошово-кредитної політики країни є розмір та структура грошової бази, від якої залежать фінансові можливості як державних органів влади, так і суб'єктів господарювання. У такому разі показовим є аналіз динаміки та структури грошового агрегату М3, що відображено в табл. 1.

Як свідчать дані таблиці 1, зростання грошового агрегату М3 відбувається в основному за рахунок збільшення обсягу готівки та коштів на поточних рахунках. Частка коштів, що знаходяться на строкових вкладах, має стабільну тенденцію до зниження, що свідчить про формування певного дисбалансу в грошовій системі країни та зниження активності депозитної діяльності.

У процесі аналізу рівня кредитної активності та визначення довіри суспільства до національної валюти, що є важливим показником ефективності грошово-кредитного регулювання економічних відносин, доцільним є розрахунок коефіцієнту монетизації економіки (рис. 1). Коефіцієнт монетизації являє собою макроекономічний показник, що характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, необхідними для здійснення платежів і розрахунків, та відображає забезпеченість процесів виробництва і споживання відповідною грошовою масою. Основним фактором

динаміки показника рівня коефіцієнту монетизації є попит на реальні гроші, який залежить від ступеня довіри суб'єктів економіки до національної грошової одиниці: чим вищим є рівень монетизації, тим більшим, за інших рівних умов, є попит на реальні гроші [5].

Згідно з даними, наведеними на рис. 1, коефіцієнт монетизації перебуває на досить високому рівні. Пікового значення він досягає у 2015 році та становить 70%. Починаючи з 2016 року простежується тенденція до його зниження. Високий показник монетизації у 2015 році є свідченням високої інфляції та підвищення цін, що зумовило необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів в економіку країни за рахунок грошової маси.

Результативність змін у банківській системі, що були здійснені в процесі реалізації заходів щодо оздоровлення банківської системи країни, відображається динамікою частки готівки, яка знаходиться поза банками (рис. 2).

Графік ілюструє позитивну тенденцію скорочення частки М0 у ВВП. Але спостерігалось значне підвищення частки цього грошового агрегату у ВВП в 2015 та 2016 роках. Середнє значення за досліджуваний період становить 16,3 відсотка, що перевищує нормативний показник, проте свідчить про зростання

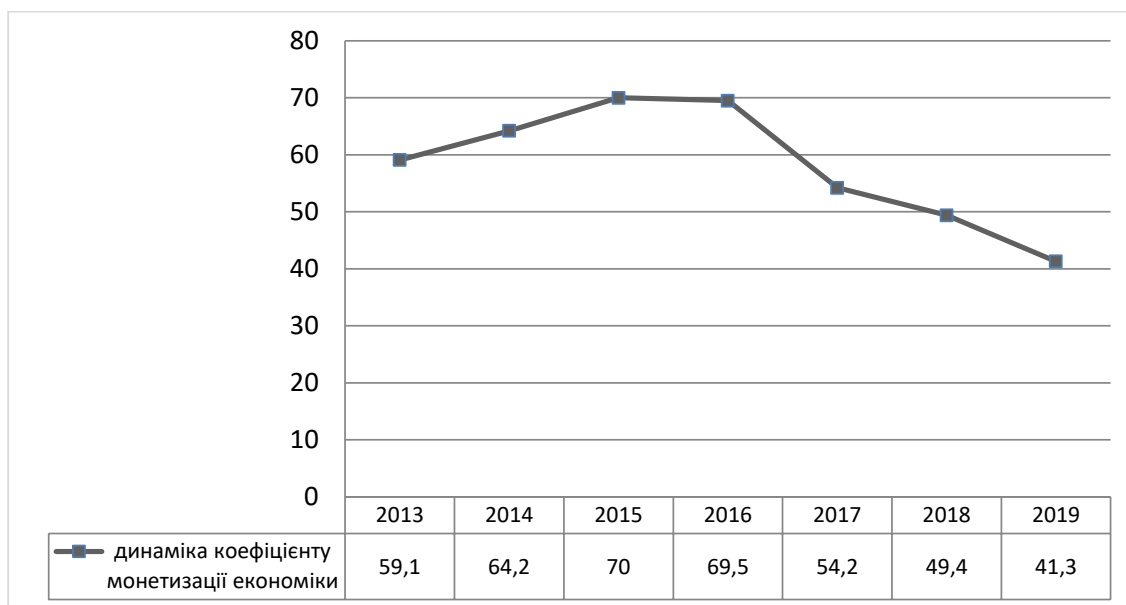


Рис. 1. Динаміка коефіцієнту монетизації економіки України у 2013–2019 роках, %

Джерело: розраховано автором на основі даних Національного Банку України [4]

Таблиця 1

Динаміка та структура грошового агрегату М3 в Україні у 2015–2019 роках, млн грн.

Складники М3	2015	2016	2017	2018	2019
Готівка	29.57	28.44	28.51	27.51	28.46
Кошти на поточних рахунках	15.94	19.07	19.55	22.26	24.08
Строкові кошти в національній валюті та валютні кошти	54.34	52.47	51.91	50.21	47.16
Кошти клієнтів за трастовими операціями банків та цінні папери власного боргу банків	0.14	0.03	0.03	0.02	0.30
Грошовий агрегат М3	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Джерело: розраховано автором на основі даних Національного банку України [4]

інтересу населення до вкладення фінансових ресурсів у банківську систему. Фінансове забезпечення розвитку реального сектору економіки перебуває в прямій залежності від можливостей залучення грошових коштів із банківської системи, при цьому й сам розвиток банківської діяльності буде створювати позитивні передумови для економічного зростання (рис. 3).

Графік ілюструє збільшення грошової пропозиції за агрегатом М3. Тенденція зростання відбувається за рахунок збільшення обсягів готівки та строкових коштів у національній валюті в структурі М3. Загалом можна сказати, що зміни є позитивними. Загальний обсяг агрегату зріс із 2015 року до 2019 року у 1,3 раза.

Висновки. Грошово-кредитне регулювання розвитку реального сектору економіки є важливим інструментом забезпечення сталого економічного зростання, формування позитивних стимулів для реального сектору економіки. Вагоме значення монетарної політики полягає у здійсненні регулятивного впливу на перебіг економічних процесів. Саме засобами грошово-кредитного регулювання держава в особі центрального банку визначає вектор розвитку реального сектору економіки. Пріоритетними завданнями фінансової політики на сучасному етапі економічних перетворень є забезпечення зростання виробництва матеріальних та нематеріальних благ, досягнення максимальної зайнятості населення, стабілізація інфляційних процесів та валютного курсу і пристосування до кон'юнктурних коливань на зовнішніх ринках капіталів. Доцільним є наближення цілей та завдань фінансового сектору економіки до реального, зростання частки капітальних інвестицій в національну економіку. Використання сучасних підходів та методик фінансового регулювання, взаємодія між учасниками фінансових відносин та державна підтримка дадуть змогу досягнути позитивного синергетичного ефекту.

Бібліографічний список:

1. Сомик А.В. Доларизація економіки України. *Ефективна економіка*. 2014. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3271> (дата звернення: 01.06.2020).
2. Кузнєцова А., Місяць Н. Переваги та недоліки лібералізації валютного регулювання в Україні. *Світ фінансів*. 2017. № 3 (52). С. 136–146.
3. Стратегія монетарної політики Національного банку України: Рішення Ради Національного банку України від 13 липня 2018 р. / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/NUZWnbuLoRPDcNM> (дата звернення: 19.05.2020).

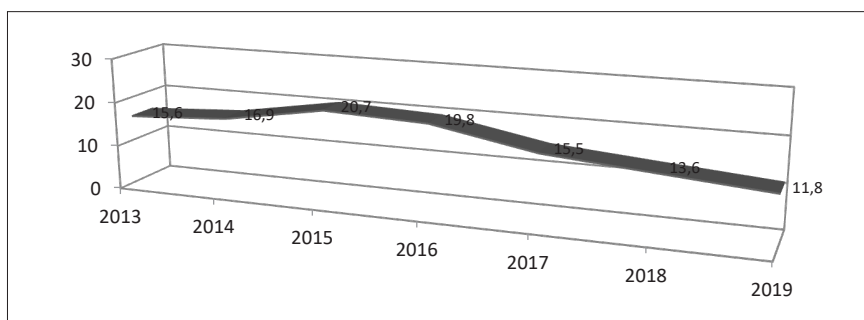


Рис. 2. Динаміка частки готівки поза банківськими установами у валовому внутрішньому продукті України у 2013–2019 роках, %
Джерело: розраховано автором на основі даних Національного Банку України [4]

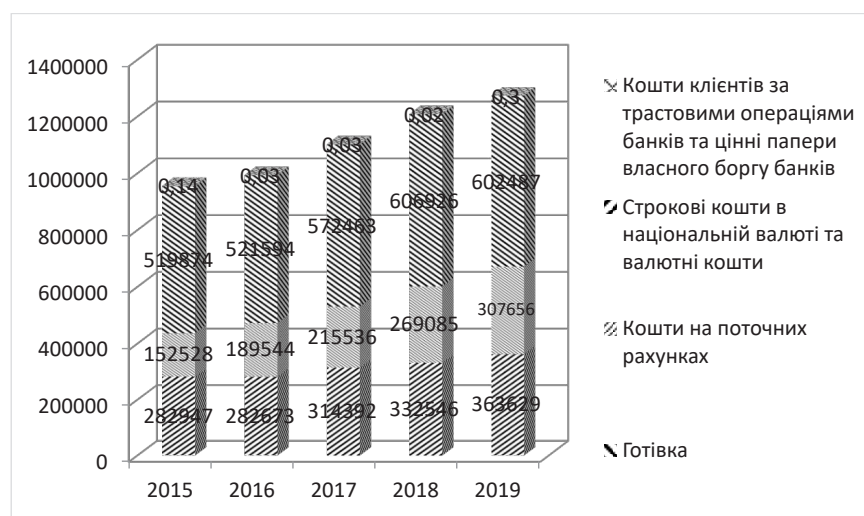


Рис. 3. Складники агрегату М3 та їх динаміка у 2015–2019 роках, млн грн.
Джерело: розраховано автором на основі даних Національного Банку України [4]

4. Грошово-кредитна та фінансова статистика: Національний банк України червень 2019 р. / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MFS_2019-06.pdf?v=4 (дата звернення: 08.06.2020).
5. Звіт про фінансову стабільність: Національний банк України грудень 2019 р. / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4 (дата звернення: 5.06.2020).

References:

1. Somyk A.V. (2014) Dolaryzatsiia ekonomiky Ukrainy [Dollarization of Ukraine's economy]. *Efektivna ekonomika*, no 8. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3271> (accessed 01 June 2020).
2. Kuznietsova A., Misiats N. (2017). Perevahy ta nedoliky liberalizatsii valiutnoho rehuliuвання v Ukraini [Advantages and disadvantages of liberalization of currency regulation in Ukraine]. *Svit finansiv*, no 3 (52), pp. 136–146.
3. Stratehiia monetarnoi polityky Natsionalnoho banku Ukrainy. (2018). [Monetary policy strategy of the National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/files/NUZWnbuLoRPDcNM> (accessed 19 May 2020).
4. Hroshovo-kredytna ta finansova statystyka. (2019). [Monetary and financial statistics]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MFS_2019-06.pdf?v=4 (accessed 08 June 2020).
5. Zvit pro finansovu stabilnist. (2019). [Financial Stability Report]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4 (accessed 5 June 2020).

Копитко О.В.

кандидат економічних наук,
Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

Сенів Р.В.

кандидат економічних наук,
Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

Корупко ОІа

Ph.D. in Economics
Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary
Medicine and Biotechnologies

Сенів Роман

Ph.D. in Economics
Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary
Medicine and Biotechnologies

ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ АПК

IMPROVEMENT OF STATE REGULATION OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN AGRICULTURAL SECTOR OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

У системі державного регулювання функціонування малого підприємництва в аграрній сфері донині не знайдені підходи щодо підвищення ефективності цього виду діяльності, стимулювання переходу господарств населення у категорію суб'єктів малого сімейного підприємництва, розвитку логістичної інфраструктури та орієнтації на виробництво екологічно безпечної продукції, залучення в аграрну сферу вільних трудових ресурсів, що забезпечує стабільний розвиток цього сектору економіки. Виходячи з цього, під удосконаленням державного регулювання розвитку малого підприємництва в аграрному секторі слід розуміти створення територіальних громад, що забезпечить удосконалення системи економічних відносин між різними учасниками господарської та фінансової діяльності з приводу виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, регулювання ринку землі, легалізацію незареєстрованої підприємницької діяльності в аграрній сфері, задоволення особистих потреб у продуктах харчування і створення доданої вартості, генерування доходів, необхідних для відтворення різних видів капіталу.

Ключові слова: *мале підприємництво, аграрний сектор, кооперація, державне регулювання, ринок землі, зайнятість сільського населення, державно-приватне партнерство, фермерські господарства, господарства населення, територіальні громади.*

В системе государственного регулирования функционирования малого предпринимательства в аграрной сфере до настоящего времени не найдены подходы к повышению эффективности этого вида деятельности, стимулированию перехода хозяйств населения в категорию субъектов малого семейного предпринимательства, развитию логистической инфраструктуры и ориентации на производство экологически безопасной продукции, привлечению в аграрную сферу свободных трудовых ресурсов, что обеспечивает стабильное развитие этого сектора экономики. Исходя из этого, под совершенствованием государственного регулирования развития малого предпринимательства в аграрном секторе следует понимать создание территориальных общин, что обеспечит совершенствование системы экономических отношений между различными участниками хозяйственной и финансовой деятельности по поводу производства и реализации сельскохозяйственной продукции, регулирование рынка земли, легализацию незарегистрированной предпринимательской деятельности в аграрной сфере, удовлетворение личных потребностей в продуктах питания и создание добавленной стоимости, генерирование доходов, необходимых для воспроизводства различных видов капитала.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, аграрный сектор, кооперація, государственное регулирование, рынок земли, занятость сельского населения, государственно-частное партнерство, фермерские хозяйства, хозяйства населения, территориальные общины.*

To date, the system of state regulation of small business in the agricultural sector to date has not found approaches to improve the efficiency of this activity, stimulate the transition of households to the category of small family businesses, development of logistics infrastructure and focus on environmentally friendly products, involvement free labor resources to the agricultural sector, as well as innovation and investment development, which ensures sustainable economic development. The importance of small businesses in the agricultural sector is that they specialize in agricultural products with a large share of labor-intensive operations, the production of which in large farms is impractical. In addition, small businesses are most efficient in producing organic food, which is in great demand today. Cooperative associations, depending on the types of products they produce, can have a significant impact on the efficiency of small businesses in the agricultural sector, ensuring the regularity and continuity of its supply to retail chains and processing enterprises. Therefore, the improvement of state regulation of small business development in the agricultural sector should take into account the creation of territorial communities, which will improve the system of economic relations between various participants in economic and financial activities for production and sale of agricultural products, land market regulation, legalization of unregistered business in the agricultural sector, agricultural sector, meeting personal food needs and creating values, the sex of income needed to reproduce different types of capital. The newly created united territorial communities (OTG) should provide a significant impact on the efficiency of small and medium-sized businesses in agriculture by creating cooperatives as small and medium-sized agribusinesses and, depending on the types of products they produce, which allow to provide regularity and uninterrupted its deliveries in food trade networks and on processing enterprises. The problem of storage of products of cooperatives of agar small and medium business until the moment of its sale can be leveled by means of the logistics centers created on the conditions of concession providing services on long storage of the received harvest and livestock products in specially equipped vegetable and grain storages, refrigerating and freezing installations.

Keywords: *small business, agrarian sector, cooperation, state regulation, land market, employment of rural population, public-private partnership, farms, households, territorial communities.*

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності в Україні, викликаній в тому числі міграційними процесами і негативними тенденціями на ринку праці, введення ринку землі вимагає вдосконалення державного регулювання подальшого розвитку малого підприємництва як важливого чинника розвитку аграрного сектору АПК, що сприятиме формуванню конкурентних відносин на вітчизняному аграрному ринку загалом. Наявна система державного регулювання не повною мірою враховує потреби малого бізнесу в розвитку логістичної інфраструктури, не досить орієнтована на стимулювання виробництва екологічно безпечної продукції, впровадження інновацій, вирішення проблем з організації самозайнятості сільського населення. Державна підтримка не забезпечує високих темпів зростання обсягів виробництва в цьому секторі економіки, достатнього рівня стійкості та ефективності діяльності господарюючих суб'єктів. Для вирішення зазначених проблем необхідна адаптація окремих елементів системи державного регулювання функціонування малого та середнього бізнесу в аграрній сфері до сучасних умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти державного регулювання розвитку малого та середнього агробізнесу у своїх публікаціях розглядали науковці: Г.І. Білоус, П.І. Гайдучкий, Г.О. Дзядук, Ю.В. Кернасюк, М.Й. Малік, О.І. Маслак, К.А. Олійник, А.М. Омаров, В.С. Півторак, Ю.О. Ульянченко та ін. Водночас потребують подальшого дослідження вдосконалення державного регулювання щодо функціонування аграрного малого підприємництва в умовах упровадження ринку землі, створення територіальних громад, кооперації, подальшої легалізації цієї діяльності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Розробити пропозиції щодо вдосконалення інструментарію державного регулювання розвитку малого підприємництва в аграрному секторі АПК.

Виклад основного матеріалу. Розвиток малого підприємництва на основі державної підтримки,

створення сприятливих умов для стратегічного розвитку є найважливішим чинником розвитку агропромислового комплексу, формування конкурентних відносин на вітчизняному аграрному ринку загалом. Мале підприємництво відіграє значну роль у наповненні ринків сільськогосподарською продукцією і сировиною, у вирішенні проблеми зайнятості сільського населення. У плані заходів на 2019 рік із реалізації Стратегії подолання бідності (затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 лютого 2019 р. № 86-р[1]) у п. 12 зазначено про запровадження ефективних стимулів зайнятості сільського населення у результаті створення гнучкої навчальної мережі з питань ведення малого бізнесу, запровадження державної підтримки розвитку сімейного бізнесу в сільській місцевості (фінансової, юридичної, адміністративно-консультаційної тощо). Це пов'язано з тим, що у сучасних економічних умовах виробнича діяльність більшості малих підприємств у вітчизняному аграрному секторі малоефективна, що пояснюється об'єктивними галузевими особливостями (залежність обсягів виробництва від природно-кліматичних умов, високий рівень витрат, тривалий термін окупності тощо), недостатньою забезпеченістю ресурсами, наявним вільним капіталом, відсутністю організації рекламної діяльності тощо.

У роботі [2, с. 134] зазначається, що розвиток малого та середнього агробізнесу можна розглядати в аспектах, але його основний зміст та сутність такі: для того, щоб малий та середній агробізнес із максимальною повнотою виконував свої функції, його розвиток має всіляко стимулювати держава і суспільство. І тут автор пояснює, що держава повинна компенсувати його природну слабкість порівняно з великим бізнесом, а допомога націлена не на створення будь-яких виняткових умов, що дають змогу отримувати надприбуток, а якраз навпаки – на вирішення вихідних умов конкуренції. Практика показує, що стійкий, безкризовий розвиток суб'єктів малого бізнесу неможливий без побудови адекват-

ної вітчизняним умовам системи державного регулювання. Застосовувана нині система державного регулювання функціонування малого та середнього бізнесу аграрної сфери базується на досвіді країн із розвиненою ринковою економікою і не враховує менталітету українців і їхніх регіональних особливостей, відмінностей клімату і родючості ґрунтів, нерівномірностей щільності населення по території держави.

Малий та середній агробізнес займає провідні позиції у валовому виробництві сільськогосподарської продукції, забезпеченні продовольчої безпеки держави, сприяє вирішенню соціальних проблем села, зокрема підвищенню рівня зайнятості та підтримці доходів сільського населення, тобто завдяки діяльності малих та середніх підприємств поступово налагоджується сталий розвиток сільських територій [3, с. 73]. Тому рівень розвитку малого і середнього бізнесу аграрної сфери залежатиме від наданої йому нині фінансової підтримки, однак після закінчення термінів обов'язкового надання одержувачем підтримки суб'єкт малого аграрного підприємства інколи йде в тіньовий бізнес або припиняє свою діяльність.

У роботі [4, с. 224] зазначається, що розвиток малого та середнього агробізнесу як об'єкта державного впливу має відбуватися шляхом поєднання інтересів усіх учасників цих ресурсних сфер суспільства на місцевому рівні щодо підвищення якості життя сільського населення та реалізації завдань просторового територіального розвитку, посилення синергетичного ефекту від їхньої раціональної взаємодії. Малі та середні аграрні підприємства займають у сільському господарстві певну нішу. Вони, як правило, функціонують у галузях сільського господарства, що використовують ручну працю із застосуванням малої сільськогосподарської техніки (картоплярство, овочівництво). Великі сільгоспідприємства функціонують у галузях, що вимагають підвищеної механізації і великомасштабного виробництва (виробництво зерна, цукрових буряків, насіння соняшнику).

У роботі [5, с. 9] зазначається про зміцнення укладу селянських господарств і створення умов для їх переростання у товарні та фермерські, що дає змогу стверджувати, що малий бізнес в аграрному секторі АПК – це підприємництво, засноване переважно на індивідуальній економічній відповідальності господарюючого суб'єкта та його зацікавленості у підприємницькому ризику (малі і середні підприємства, індивідуальні підприємці, селянські (фермерські) господарства), а також господарства населення, які виробляють продукцію для особистого споживання і реалізують її надлишки. У системі державного регулювання функціонування малого бізнесу в аграрній сфері дотепер не знайдені підходи до підвищення ефективності діяльності цього сегменту економіки, стимулювання переходу господарств населення в категорію суб'єктів малого сімейного підприємництва, розвитку логістичної інфраструктури та орієнтації на виробництво екологічно безпечної продукції, залучення до аграрної сфери вільних трудових ресурсів, а також інноваційного та інвестиційного розвитку, що забезпечує стабільний розвиток цього сектору економіки.

У роботі [6, с. 103] зазначається, що підприємництво в аграрній сфері – складне й багатогранне явище, яке набуває різних форм. Як показують розрахунки, є значний потенціал розвитку підприємництва на селі в частині створення нових робочих місць і збільшення чисельності зайнятих. Основними індикаторами розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях, на нашу думку, мають стати такі: збільшення до 2020 року на 30% малих та середніх підприємств із розрахунку на 10 тис. сільського населення; збільшення чисельності зайнятих у підприємницьких структурах різних галузей, що функціонують на селі, до 2020 року – в 1,1 раза, до 2025-го – в 1,5 раза; наявність підприємницьких структур у кожному сільському населеному пункті з чисельністю населення понад 50 осіб. Значення господарюючих суб'єктів малого і середнього бізнесу аграрної сфери полягає в тому, що вони спеціалізуються на видах сільськогосподарської продукції з великою часткою трудомістких операцій, виробництво яких недоцільне у великих господарствах. Крім того, саме малий бізнес є найбільш ефективним у виробництві екологічно чистих продуктів харчування, які користуються сьогодні підвищеним попитом у населення.

Розрахунки науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки» доводять значний потенціал розвитку малого підприємництва на селі в частині створення нових робочих місць та збільшення чисельності зайнятих [7]. За різними варіантами розвитку підприємництва до 2020 року в сільській місцевості може бути створено: за песимістичного варіанту – 31,8 тис. нових робочих місць, що скоротить рівень безробіття на селі на 0,14%; за найбільш реалістичного варіанту – 148,5 тис. нових робочих місць, що приведе до зниження рівня безробіття на 0,68%; за оптимістичного варіанту – 259,1 тис. нових робочих місць, що зменшить рівень безробіття на 1,18%. В Україні для розвитку малого підприємництва на селі органи державної влади повинні: розробити законодавчу базу відповідно до регіональних особливостей та провадити дієві програми реформування на місцях з одночасним урахуванням причин, що перешкоджають організації підприємництва [8].

Істотний вплив на ефективність функціонування суб'єктів малого бізнесу в аграрній сфері можуть надати коопераційні об'єднання залежно від видів виробленої ними продукції, що дають змогу забезпечити регулярність і безперервність її поставок у продовольчі торгові мережі і на переробні підприємства. Проблема зберігання продукції коопераційних об'єднань аграрного малого бізнесу до моменту її збуту може нівелюватися за допомогою створення на умовах концесії створення спеціалізованих логістичних центрів для зберігання виробленої суб'єктами малого підприємництва аграрної продукції, що дають змогу скоротити її втрати під час транспортування і зберігання) і стимулюючи легалізацію незареєстрованої підприємницької діяльності (зміна адміністративної відповідальності за її здійснення, що стимулюють перехід господарств населення в категорію малого підприємництва або організації ними сімейного бізнесу).

Нині в аграрному секторі України функціонують такі види малих підприємств: приватні підсобні гос-

подарства громадян, засновані на приватній власності громадян та їхній особистій праці і праці членів їхніх сімей, що приносять додатковий прибуток; селянські та фермерські господарства, які являють собою сімейно-трудова об'єднання жителів села з метою аграрного виробництва, засновані на особистій праці, спрямованій на одержання доходів [9, с. 34].

В аграрній сфері суб'єкти малого бізнесу – індивідуальні підприємці представлені особливою організаційно-правовою формою підприємницької діяльності – селянськими (фермерськими) господарствами. Це окремий громадянин, сім'я або група осіб, які здійснюють виробництво, переробку і реалізацію продукції аграрного виробництва, отриманої з використанням належного їм на праві власності або на умовах оренди майна, земельних ділянок. Фермерське господарство є юридичною особою. Воно на договірних засадах може спільно з переробними підприємствами здійснювати виробничу та іншу господарську діяльність (переробку, зберігання, транспортування і реалізацію сільськогосподарської продукції), засновану на їх особистій участі. Господарство населення є універсальним: у ньому вирощують продукти рослинництва і тваринництва. Основна мета їхньої діяльності – отримання прибутку в процесі обміну. Господарства населення – особливі форми ведення сільськогосподарської діяльності – за фактом здійснюють підприємницьку діяльність і є для окремо взятої сім'ї джерелом: додаткового внутрішнього споживання і в окремих випадках основного доходу.

З метою забезпечення інформаційних потреб малого підприємництва в аграрному секторі економіки інформацією необхідно розширювати наявну систему інформаційно-консультаційних центрів, що дасть змогу: здійснювати безпосереднє консультування господарств сільського населення із усіх питань ведення господарства; підготувати із залученням фахівців різних галузей агропромислового комплексу; забезпечувати інформаційними матеріалами; сприяти реалізації виробничої сільськогосподарської продукції, придбання техніки, механізмів і інших матеріальних засобів; сприяти підвищенню ділової кваліфікації підприємців; проводити районні науково-технічні і практичні конференції, семінари [10].

Незважаючи на позитивну динаміку в досліджуваному секторі економіки, подальший розвиток малого бізнесу аграрної сфери стримується його недостатньою інноваційною та інвестиційною активністю в освоєнні виробництва екологічно чистої та екологічно безпечної продукції, що зумовлено виявленими ендегенними (потреба в модернізації виробничої інфраструктури, оновлення основних виробничих фондів, освоєння еколого-орієнтованих і енергозберігаючих технологій виробництва, оптимізації якості і номенклатури виробленої продукції, підбору кваліфікованого персоналу та ін.) і екзогенними факторами (вдосконалення стандартів екологічної безпеки аграрної продукції, держпідтримка інвестиційних проектів із виробництва екологічно безпечної продукції, вдосконалення антимонопольного регулювання аграрного ринку, розвиток інфраструктури села та фінансова підтримка фахівців, які проживають на селі, пропаганда здорового харчування насе-

лення та ін.). Це буде сприяти відтворенню природного капіталу і підвищенню стійкості розвитку малого і середнього агробізнесу.

Розвиток малого агробізнесу – питання принципово важливе для України. Це не лише ефективне джерело створення робочих місць, але й дуже серйозний чинник формування середнього класу суспільства, який є основою стабільності та розвитку України. Оскільки якщо люди патерналістично не розраховують на послуги центрів зайнятості, а навпаки, завдяки власному інтелекту та професіоналізму ризикують започаткуванням власної справи задля забезпечення себе, своєї родини, роботою інших, сплати податків, – мають користуватися величезним авторитетом у суспільстві та мати надійну підтримку з боку держави [11]. Нині в аграрній сфері малими і середніми підприємствами, індивідуальними підприємцями, селянськими (фермерськими) господарствами та господарствами населення здійснюють комерційні угоди в товарній і грошовій формі, часто епізодичні. Тому тут доцільно заканадавчо закріпити всі ці форми малого аграрного підприємництва щодо сплати податків, кредитування, пенсійного забезпечення.

Малі та середні підприємства виникають на основі нових ідей, реалізація яких дає змогу створити нову ринкову нішу (або новий ринок) і уникнути прямої конкуренції з великим бізнесом. Такі інновації пов'язані з початком виробництва нового продукту або надання нової послуги. Суб'єкти господарювання виграють не тільки завдяки оригінальності, але і через індивідуальний підхід до задоволення потреб конкретного споживача, враховуючи його особливі інтереси і вимоги. Це дуже складно зробити великим підприємствам [12, с. 165].

Новостворені об'єднані територіальні громади (ОТГ) повинні забезпечити істотний вплив на ефективність функціонування суб'єктів малого і середнього бізнесу в аграрній сфері шляхом створення коопераційних об'єднань як суб'єктів малого і середнього агробізнесу і залежно від видів виробленої ними продукції, що дають змогу забезпечити регулярність і безперебійність її поставок у продовольчі торгові мережі і на переробні підприємства. Проблема зберігання продукції коопераційних об'єднань аграрного малого і середнього бізнесу до моменту її збуту може нівелюватися за допомогою створюваних на умовах концесії логістичних центрів, що надають послуги із тривалого зберігання отриманого врожаю і продукції тваринництва у спеціально обладнаних овочевих і зернохосовищах, холодильних і морозильних установках.

Останніми роками посівні площі під картоплею почали скорочуватися, зокрема досить високими темпами, передусім, у сільськогосподарських підприємствах. Зокрема, за період із 2014 р. по 2018 р. посівні площі в усіх категоріях господарств зменшилися загалом із 1367,9 тис. га до 1318,8 тис. га, у тому числі безпосередньо в сільськогосподарських підприємствах, відповідно із 29,7 тис. га до 16,2 тис. га, тобто майже вдвічі [13].

Товарним виробництвом картоплі вже традиційно впродовж багатьох років займаються в госпо-

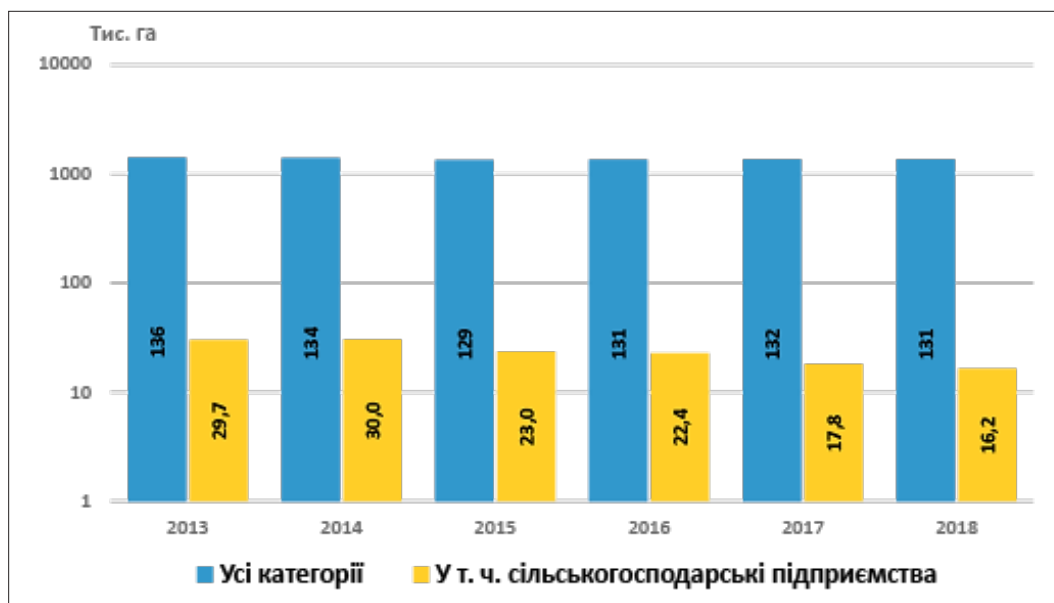


Рис. 1. Динаміка посівних площ під картоплею в усіх категоріях господарств України
Джерело [13]

дарствах населення, тоді як частка її пропозиції від аграрних підприємств на ринку не перевищує 1–3%. Пояснюється це тим, що ця сільсько-господарська культура є досить трудомісткою під час вирощування, а ринок її збуту значною мірою обмежений внутрішнім попитом та низькою платоспроможністю споживачів. Водночас підвищити маржинальність можливо за рахунок застосування стратегії продуктової диверсифікації через формування ланцюга нової доданої вартості. Насамперед її можна отримати в процесі переробки картоплі, а також зберігання в спеціальних сховищах. Як свідчить аналіз даних балансу картоплі, останніми роками зростає частка картоплі, що надходить на переробку. Зокрема, якщо в 2000 р. на переробку спрямовували лише 220 тис. тонн картоплі, або близько 1,1% від усього обсягу її виробництва, то в 2010 р. – уже 14,5%, а в 2017 р. – 15,1%.

Тому в системі державного регулювання слід передбачити вдосконалення антимонопольного законодавства, розвиток державно-приватного партнерства, зниження відрахувань у позабюджетні фонди під час працевлаштування соціально-незахищених верств населення, розвиток інфраструктури сільських територій, ринку страхування та ін. Це сприятиме вирішенню виявлених специфічних проблем малого бізнесу аграрної сфери, таких як: обмеженість каналів збуту аграрної продукції, недосконалість системи її стандартизації та сертифікації, диспропорції в розвитку цього сектору економіки в розрізі регіонів і територіальних громад, нерозвиненість системи страхування збитків від стихійних лих, високий рівень відрахувань до бюджету і позабюджетні фонди, слабкий розвиток соціальної, інженерної, транспортної інфраструктури на селі, епідемічні спалахи захворювань сільськогосподарських тварин, дефіцит земельних ділянок, придатних до використання, здійснення незареєстрованої підприємницької діяльності господарствами населення та ін.

Якою би суттєвою не була державна підтримка, скасування мораторію на продаж землі рано чи пізно призведе до збільшення витрат підприємств внаслідок зростання ціни на землю: або після закінчення строку оренди за поточними договорами, або після дострокового розірвання договору. Це матиме вплив на маржинальність ведення бізнесу та потенційно зробить його менш прибутковим або навіть збитковим. Збереження оптимального рівня маржинальності виробництва можливе за умови додаткового зростання виручки підприємства або ж оптимізації його витрат [14]. Тому тут доцільно у кожній територіальній громаді визначити структуру аграрної продукції, що виробляється суб'єктами малого бізнесу: продукція рослинництва (зерно, картопля, овочі) і продукція тваринництва (молоко, м'ясо), причому частку господарств населення в загальному обсязі виробництва продукції картоплі.

Також слід мати на увазі, що на 2020 рік близько 61 млн євро передбачено для підтримки економіки, 20 млн євро – для підтримки малих та середніх підприємств, 25 млн євро – малих фермерських господарств [15]. Однак тут не повністю враховані господарства населення дотації для господарств населення, які виробляють сільськогосподарську продукцію для отримання регулярного доходу. Їх доцільно встановити за другу і кожен наступну голову ВРХ та за кожен додатковий гектар землі сільськогосподарського призначення.

Слід звернути увагу на незареєстровану підприємницьку діяльність в аграрній сфері у системі торговельно-збутової діяльності. Впровадження системи вдосконалення системи державного регулювання, спрямованої на трансформацію незареєстрованої підприємницької діяльності в аграрній сфері матиме позитивний вплив на формування сімейного бізнесу в цьому секторі економіки, підвищить рівень його ефективності і сприятиме стійкості соціально-економічної обстановки на селі, відтворенню люд-

ського капіталу. Це зумовлено тим, що пропонувані заходи спрямовані на стимулювання господарств населення до реєстрації як суб'єктів малого підприємництва – сімейних фермерських господарств, з метою надання їм можливості використання фінансової підтримки на розвиток бізнесу, забезпечення соціальної захищеності членів сім'ї, зайнятих у таких господарствах.

Виходячи з цього, під удосконаленням державного регулювання розвитку малого підприємництва в аграрному секторі слід вважати вдосконалення системи економічних відносин між різними учасниками господарської та фінансової діяльності з приводу виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, задоволення особистих потреб у продуктах харчування і створення доданої вартості, генерування доходів, необхідних для відтворення різних видів капіталу та переходу господарств населення в категорію суб'єктів малого сімейного підприємництва.

Висновки. Розвиток малого підприємництва на основі відповідної державної підтримки, створення сприятливих умов для стратегічного розвитку є найважливішим чинником розвитку агропромислового комплексу, формування конкурентних відносин на вітчизняному аграрному ринку загалом. Впровадження системи вдосконалення системи ДРЕ, спрямованої на трансформацію незареєстрованої підприємницької діяльності в аграрній сфері, законодавче закріплення різних форм малого аграрного підприємництва щодо сплати податків, кредитування, пенсійного забезпечення, матиме позитивний вплив на формування сімейного бізнесу в цьому секторі економіки, підвищить рівень його ефективності і сприятиме стійкості соціально-економічної обстановки на селі, відтворенню людського капіталу. У зв'язку з цим цільова установка функціонування системи державного регулювання може бути визначена як забезпечення розвитку економічних відносин між різними учасниками господарської та фінансової діяльності з приводу виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, задоволення особистих потреб у продуктах харчування і створення доданої вартості, передбачити вдосконалення антимонопольного законодавства, розвиток державно-приватного партнерства, регулювання ринку землі, генерування доходів, необхідних для відтворення виробничого, людського, екологічного та інших видів капіталу.

Бібліографічний список:

1. План заходів на 2019 рік з реалізації Стратегії подолання бідності (Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 лютого 2019 р. № 86-р: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/86-2019-%D1%80> (дата звернення 22.05.2020).
2. Ульяновченко Ю.О. Конкуреноспроможність аграрного сектора економіки: механізми державного регулювання : монографія / СХ: Асоціації докторів наук з державного управління, 2013. 368 с.
3. Півторак В.С. Державна підтримка малого підприємництва в аграрній сфері економіки: регіональний аспект. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки»* 2012. № 4. С. 69–75.
4. Дзядук Г.О. Концептуальні основи розвитку малого та середнього агробізнесу як об'єкта державного впливу. *Ефек-*

- тивність державного управління*. 2018. Вип. 2 (55). Ч. 2. С. 219–226.
5. Гайдучський П.І. Трансформація аграрного сектора економіки до ринкових умов господарювання / П. І. Гайдучський. *Економіка АПК*. 2015. № 11. С. 5–13.
 6. Малік М.Й. Підприємництво і розвиток сільських територій. *Економіка АПК*. 2016. № 6, С. 97–103.
 7. Півторак В.С. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві. К. : ННЦ ІАЕ, 2014. – 52 с.
 8. Олійник К.А. Значення малого підприємництва в аграрному секторі економіки України. *Економічні науки. Економіка сільського господарства*: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/12_87093.doc.htm (дата звернення 05.06.2020)
 9. Білоус Г.І. Розвиток малого підприємництва в Україні. *Економіка України*. 2008. № 2. С. 34–36.
 10. Маслак О.І. Проблеми розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки // *Ефективна економіка* № 6, 2012. Електронний журнал: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN (дата звернення 08.06.2020)
 11. Становлення та функціонування форм господарювання на селі. URL:agroua.net/economics/documents/category-5 (дата звернення 01.06.2020).
 12. Омаров А.М. Господарсько-правове забезпечення малого підприємництва в Україні. *Економічна теорія та право*. 2016. № 1. С. 159–170.
 13. Кернасюк Ю.В. Більш маржинальним вирощування картоплі може зробити тільки переробка: <https://www.growhow.in.ua/rynok-kartopli-shukajte-marzhu-v-pererobtsi/> (дата звернення 25.06.2020)
 14. Життя після земельного мораторію: загрози і можливості для бізнесу. Чого більше?: <https://rpr.org.ua/news/zhyttia-pislia-zemel-noho-moratoriiu-zahrozy-i-mozhlyvosti-dlia-biznesu-choho-bil-she/> (дата звернення 25.06.2020)
 15. Малі фермерські господарства України отримають від ЄС 25 млн євро: <https://a7d.com.ua/novini/50038-malfermersk-gospodarstva-ukrayini-otrimajut-25-mln-eyvro.html> (дата звернення 07.06.2020).

References:

1. Action plan for 2019 on the implementation of the Poverty Reduction Strategy (Approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of February 20, 2019 № 86-r: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/86-2019-%D1%80> (accessed: 22/05/2020)
2. Ulyanchenko Y.O. (2013) Konkurentospromozhnist agrarnogo sektora ekonomiki: mehanizmi derzhavnogo reguluyannya : monografiya [Competitiveness of the agricultural sector of the economy: mechanisms of state regulation: a monograph] / СХ: Association of Doctors of Science in Public Administration ((in Ukrainian).
3. Pivtorak V.S. (2012) Derzhavna pidtrimka malogo pidpriemnitstva v agrarny sferi ekonomiki: regionalniy aspekt. [State support of small business in the agricultural sector: regional aspect] *Collection of scientific works of VNAU. Series "Economic Sciences"*. no.4. pp. 69–75.
4. Grandfather G.O. (2018) Kontseptualni osnovi rozvitku malogo ta serednogo agrobiznesu yak obekta derzhavnogo vplivu [Conceptual bases of small and medium agribusiness development as an object of state influence] *Efficiency of public administration*. Vol. 2 (55). Part 2, pp. 219–226.
5. Gaydutsky P.I. (2015) Transformatsiya agrarnogo sektoru ekonomiki do rinkovih umov gospodaryuvannya [Transformation of the agrarian sector of the economy to market conditions of management] / *PI Haidutsky. Economics of agro-industrial complex*. no. 11. pp. 5–13.
6. Malik M.Y. (2016) Pidpriemnitstvo i rozvitok silskih teritoriy [Entrepreneurship and rural development]. *Economics of agro-industrial complex*. no. 6, pp. 97–103.

- Pivtorak V.S. (2014) Rozvitok malogo pldpriEmnitstva v sllskomu gospodarstv [Development of small business in agriculture] *NSC institute of agricultural economy*.
- Oliyynyk K.A. (2011) Znachennya malogo pldpriEmnitstva v agrarnomu sektorl ekonomlki ukraYinj [The importance of small business in the agricultural sector of Ukraine's economy] *Economic sciences. Economics of agriculture*: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/12_87093.doc.htm (accessed: 05/06/2020)
- Belous G.I. (2008) Rozvitok malogo pldpri Emnitstva v Ukrayini [Development of small business in Ukraine] *Ukraine economy*. no. 2. pp. 34–36.
- Maslak O.I. (2012). Problemi rozvitku malogo pldpriEmnitstva v agrarnomu sektorl ekonomlki [Problems of small business development in the agricultural sector of the economy]. *Effective economy* no. 6. Electronic journal: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN= (accessed: 08/06/2020)
- Formation and functioning of forms of management in the countryside. URL: agroua.net/economics/documents/category-5 (accessed: 01/06/2020)
- Omarov A.M.(2016) Gospodarsko-pravove zabezpechenya malogo pidpri Emnitstva v Ukrayini [Economic and legal support of small business in Ukraine] *Economic theory and law*. no. 1. pp. 159–170.
- Kernasyuk Yu.V. More marginal potato cultivation can only make processing: <https://www.growhow.in.ua/rynok-kartopli-shukajte-marzhu-v-pererobtsi/> (accessed: 25/06/2020)
- Life after the land moratorium: threats and opportunities for business. What's more?: <https://rpr.org.ua/news/zhyttia-pislia-zemel-noho-moratoriiu-zahrozy-i-mozhlyvosti-dlia-biznesu-choho-bil-she/> (accessed: 25/06/2020)
- Small farms in Ukraine will receive 25 million euros from the EU: <https://a7d.com.ua/novini/50038-mal-fermersk-gospodarstva-ukrayini-otrimajut-vd-yes-25-mln-yevro.html> (accessed: 07/06/2020)

УДК 373.014

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-9>

Кухарська Л.В.

аспірант кафедри менеджменту
Львівського державного університету внутрішніх справ

Kukharska Liliia

Postgraduate of the Management Department of
Lviv State University of Internal Affairs

ПАРАДИГМА ПОНЯТТЯ «ЯКІСТЬ ПОСЛУГ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ»

PARADIGM OF CONCEPT “QUALITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS”

У статті визначено, що кінцевим результатом діяльності закладів вищої освіти є освітні послуги як процес задоволення нематеріальних потреб споживачів у знаннях та товари у вигляді підручників, навчальних посібників, монографій, методичних розробок тощо. Встановлено сутність основних споживачів та ключові характеристики освітніх послуг. Вивчено основні дефініції поняття «якість освіти» та запропоновано замінити його на три незалежні й нетотожні поняття, такі як «якість освітніх послуг», «рівень освіченості або здобутих знань у процесі навчання», «ефективність побудови й функціонування системи освіти», які відображають різні сторони діяльності закладів вищої освіти. Охарактеризовано погляди науковців на сутність поняття «якість освітньої послуги» або «якість послуг закладів вищої освіти», запропоновано його власне трактування.

Ключові слова: якість послуг закладів вищої освіти, якість освітніх послуг, якість освіти, рівень освіченості, ефективність діяльності закладів вищої освіти, послуга, освітня послуга.

В статье определено, что конечным результатом деятельности высших учебных заведений являются образовательные услуги как процесс удовлетворения нематериальных потребностей потребителей в знаниях и товары в виде учебников, учебных пособий, монографий, методических разработок и т. п. Установлены сущность основных потребителей и ключевые характеристики образовательных услуг. Изучены основные дефиниции понятия «качество образования» и предложено заменить его на три независимые и самостоятельные понятия, такие как «качество образовательных услуг», «уровень образованности или полученных знаний в процессе обучения», «эффективность построения и функциони-

рования системы образования», которые отражают различные стороны деятельности высших учебных заведений. Охарактеризованы взгляды ученых на сущность понятия «качество образовательной услуги» или «качество услуг высших учебных заведений», предложена его собственная трактовка.

Ключевые слова: качество услуг учреждений высшего образования, качество образовательных услуг, качество образования, уровень образованности, эффективность деятельности высших учебных заведений, услуга, образовательная услуга.

The quality of educational services or the quality of higher education institutions is a determining factor in the formation of a mature, highly qualified employee, to ensure his gainful employment, growth of welfare, strengthening personal and economic security of the individual, state and society, to solve the tasks of the state on the socio-economic development of society, strengthening the position of Ukraine in the international market and economic and national security of the state. The implementation of theoretical, methodological and applied research on problems related to the quality of services of higher education institutions involves the use of a number of terms as "quality of educational services", "service", "quality of education", "level of education" or "efficiency of higher education institutions". Since these concepts are identical and interchangeable, they should be clearly understood and separated. Since the question of the essence of "quality of education" and "quality of educational services" has already been considered by many scientists but has not received a uniform formulation, their clarification became the subject of this study. The article specifies that the final result of the activities of higher education institutions are educational services as a process of meeting the intangible needs of consumers in knowledge and goods in the form of textbooks, manuals, monographs, methodological developments, etc.; definitions of the term «educational service» are analyzed and its own interpretation is proposed. The main and additional features of educational services have been singled out and characterized, as well as the ways to overcome them in order to get closer to the consumer and stimulate his interest in consumption. It has been established that the application of the concept of «quality of education» is inappropriate, as it is understood by researchers as both "the quality of educational services" and "the level of education or knowledge obtained in the process of learning", and "the effectiveness of the construction and functioning of the education system", which reflect the different aspects of the activities of higher education institutions. Therefore, it would be advisable to move away from the notion of "quality of education" and replace it with these independent concepts. The author's definition of the concept of "quality of educational services" or "quality of services of higher education institutions" is proposed, which will find its application in further studies of quality management of higher education institutions.

Keywords: quality of services of higher education institutions, quality of educational services, level of education, efficiency of higher education institutions, service, educational service.

Постановка проблеми. Рівень освіченості населення разом з рівнем здоров'я та добробутом є одним із ключових критеріїв оцінювання рівня життя населення країни. Якість освітніх послуг є визначальною у житті людини, оскільки сприяє росту її добробуту, працевлаштуванню, зміцненню економічної та особистої безпеки тощо.

Підвищення якості освітніх послуг сприяє також вирішенню низки завдань держави щодо забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства, творчої самореалізації кожного громадянина, зміцнення позицій України на міжнародному ринку тощо.

Таким чином, насамперед для здійснення теоретико-прикладних досліджень у сфері якості послуг у системі економічної безпеки закладів вищої освіти (ЗВО), а також для забезпечення зростання якості освітніх послуг, зміцнення економічної безпеки закладів вищої освіти та держави, успішного регулювання ринку освітніх послуг доцільно з'ясувати сутність таких понять, як «послуга», «освітня послуга», «якість», «якість послуг», «якість освітніх послуг», а також низки суміжних понять, які часто ототожнюють чи необдуманно взаємозаміняють, таких як «якість освіти», «рівень освіти», «рівень освіченості».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням якості надання освітніх послуг та розвитку сфери освіти свого часу присвячували свої праці В. Александров, Н. Бабовал, С. Багдік'ян, О. Бурлакова, Н. Бутова, Н. Варжина, А. Дмитрів, І. Каленюк, М. Кісіль, О. Козак, Ю. Кравченко, О. Куклін, О. Лебедєв, О. Ляшенко, В. Майковська, О. Мещанінов,

Т. Мінакова, Т. Оболенська, В. Огаренко, С. Семенюк, Е. Скрипак, А. Субетто, Л. Ткаченко, І. Філіппова, Л. Цимбал та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний доробок вітчизняних та іноземних науковців щодо проблем якості освітніх послуг та розвитку сфери освіти, досі не досягнуто однакості щодо трактування поняття «якість освітніх послуг» та низки дотичних понять.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є з'ясування сутності поняття «якість освітніх послуг» та пов'язаних з ним понять, таких як «якість освіти», «рівень освіченості», «ефективність діяльності закладів вищої освіти», «послуга», «освітня послуга».

Вклад основного матеріалу дослідження. Специфіка вищої освіти ускладнює процес визначення кінцевого результату діяльності закладів вищої освіти, адже кінцевим результатом діяльності закладів вищої освіти можна вважати їх ефективне функціонування, надання якісних послуг населенню, професійне зростання здобувачів освіти тощо. І. Каленюк також зазначає, що «результатом освіти є система знань, умінь і навичок, що передаються людині в процесі навчання» [1, с. 19].

Л. Карамушка вважає, що кінцевим результатом діяльності закладів вищої освіти є «живий об'єкт», особистість – соціальна істота, яка включена в суспільні стосунки і є діячем (суб'єктом) цих стосунків [2, с. 45]. Хоча слід відзначити, що в процесі навчан-

ня заклади освіти впливають не на саму особистість як «живий об'єкт», а на систему її знань, їх примноження, тому таке визначення результатів освітнього процесу є дещо сумнівним.

ISO 9000:2005 надає таке визначення послуги: це результат принаймні однієї дії, обов'язково виконаної у взаємодії постачальника та замовника, яка зазвичай є нематеріальною. Надання послуги може охоплювати, наприклад, надання нематеріальної продукції (подання інформації в контексті передавання знань). Інтелектуальна продукція визначається як інформація, що є зазвичай нематеріальною і може набувати форми підходів, ділових угод або методик [3, с. 15]. З огляду на це слід відзначити, що кінцевим результатом діяльності закладів вищої освіти є товар, тобто інтелектуальна власність у вигляді підручників, навчальних посібників, монографій, методичних матеріалів, статей, публікацій виступів на на-

уково-практичних конференціях різного рівня тощо; та послуга як процес передачі знань, умінь, навичок від постачальника (закладу вищої освіти) до замовника-споживача (індивідуума, підприємства, держави тощо) в освітньому процесі.

Об'єктом дослідження є якість послуг закладів вищої освіти. Оскільки це поняття досі не має єдиного трактування, для початку з'ясуємо, що саме слід розуміти під освітньою послугою, або послугою закладу вищої освіти (табл. 1).

Кожна з наведених дефініцій поняття «освітня послуга» має як позитивні, так і негативні характеристики. Зокрема, і за класичним, і за маркетинговим підходами в жодному разі не можна ототожнювати товар і послугу як матеріальне й нематеріальне, тому освітня послуга не може бути товаром, навіть специфічним, з тієї ж причини освітня послуга – це не підручники, навчальні посібники, методичні роз-

Таблиця 1

Дефініції поняття «освітня послуга»

Автор	Сутність підходу
<i>Процес задоволення освітніх потреб споживачів</i>	
Н. Варжина [4, с. 134]	Освітня послуга – це вид діяльності, спрямований на задоволення очікуваних і неочікуваних освітніх потреб споживачів цільового сегменту.
В. Майковська [5, с. 387]	Освітніми послугами є здійснення у встановленій законом формі освітньої діяльності з доведенням продукції освіти до споживачів задля задоволення їх потреб у знаннях.
<i>Специфічний товар – знання, навички та вміння</i>	
Т. Оболенська [6, с. 167]	Освітня послуга – це специфічний товар, який задовольняє прагнення людини в придбанні певних знань, навичок та вмінь для їх подальшого використання в професійній діяльності.
О. Козак [7, с. 287]	Освітня послуга – це специфічний товар, який задовольняє потребу людини в набутті певних знань, навичок і вмінь для їх подальшого використання в професійній діяльності.
Т. Мінакова [8, с. 125]	Освітня послуга – це інформаційно-інтелектуальний продукт, що є сукупністю знань, умінь, навичок і компетенцій, який створюється в освітній сфері задля подальшого використання замовником за призначенням у професійній діяльності.
<i>Процес передачі специфічного товару</i>	
В. Александров [9, с. 58]	Освітня послуга – це організований процес навчання для одержання необхідних знань, навичок і вмінь, які надаються стороною, що організовує та здійснює процес навчання, та отримуються іншою стороною, яка може бути одночасно і учнем, і контролером якості послуги, і платником за неї.
С. Багдік'ян [10, с. 99]	Освітня послуга – це цілеспрямований систематичний процес передачі та отримання знань, інформації, вмінь і навичок та результат інтелектуального, культурного, духовного, соціально-економічного розвитку суспільства та держави.
<i>Ототожнення з товаром</i>	
В. Огаренко [11, с. 43]	Освітня послуга – це освітній товар, що являє собою визначену діяльність, яку здійснює виробник і в процесі якої відбувається задоволення потреби споживача в освіті.
<i>Зв'язувальна ланка між соціальною сферою та сферою виробництва</i>	
Е. Скрипак [12]	З одного боку, освітня послуга – це діяльність, пов'язана з формуванням і виробленням нового знання, з іншого боку, це – діяльність, спрямована на підготовку суб'єкта виробництва, здатного засвоювати знання та продукувати нові.
<i>Освітні та методичні посібники</i>	
І. Каленюк, Л. Цимбал [13, с. 64]	Освітні послуги – це результати діяльності професорсько-викладацького колективу вищих навчальних закладів у вигляді різних освітніх і методичних посібників, які споживаються суб'єктом як у процесі отримання основної освітньої послуги, так і в подальшій професійній діяльності.
С. Семенюк [14, с. 11]	Освітня послуга – це сукупність навчальної і наукової інформації за певною галуззю знань, що передається споживачу у вигляді знань як загального, так і спеціального характеру, а також комплексу практичних навичок для їх подальшого використання.
<i>Продукт, що трансформується в робочу силу</i>	
А. Румянцев, Ю. Коваленко [15, с. 121]	Освітня послуга – це продукт, який в процесі реалізації трансформується в робочу силу, якість якої залежить не тільки від сукупності отримуваних послуг, але й від якості та кількості власної праці, витраченої в процесі споживання.

Джерело: розроблено автором

робки тощо, які є товаром у діяльності закладів вищої освіти.

Оскільки освітні послуги реалізуються на ринку, то їх можна вважати процесом задоволення потреб споживачів у здобутті освіти, а саме знань, умінь та навичок для професійного зростання.

Є також раціональне зерно у формулюванні освітньої послуги Е. Скрипаком [12], який розглядає освітню послугу як зв'язувальну ланку між соціальною сферою та сферою виробництва, адже споживачів освітніх послуг можна поділити на безпосередніх та опосередкованих. Безпосередніми споживачами освітніх послуг є вступник, студент, випускник, які здобувають знання, уміння та навички, а до опосередкованих споживачів освітніх послуг слід віднести батьків, які спонукають дітей до навчання й здобуття цих послуг задля підвищення їх статусу на ринку праці, отримання престижної високооплачуваної роботи для дітей та забезпечення собі достойної старості; підприємства, які отримують у результаті висококваліфікованих спеціалістів та підвищення ймовірності зростання ефективності виробництва; державу, для якої надання якісних освітніх послуг може сприяти зростанню соціально-економічної стабільності; суспільство, загальний добробут якого помітно зростає.

При цьому лише частково можна погодитися з трактуванням освітньої послуги, що наводять А. Румянцев та Ю. Коваленко, які бачать в освітній послугі продукт, що трансформується у робочу силу [15, с. 121]. У процесі надання освітніх послуг якість робочої сили споживачів примножується, набуває нового значення, але рівень їх освіченості залежить також від зусиль самих здобувачів освіти, як правильно зазначають А. Румянцев та Ю. Коваленко, тому освітня послуга – це процес надання знань, умінь, навичок та компетенцій, якими володіє заклад вищої освіти, але не вдосконалена якість робочої сили.

Враховуючи проведений аналіз трактувань поняття «освітня послуга» вітчизняними та іноземними науковцями та зважаючи на об'єкт цього дослідження, пропонуємо розглядати освітню послугу, або послугу закладів вищої освіти, як процес передачі ЗВО системи знань, умінь, навичок та компетенцій споживачам задля їх професійного, соціально-економічного, духовного та культурного зростання, а також задоволення потреб підприємців у висококваліфікованих спеціалістах і забезпечення розширеного відтворення сукупного трудового потенціалу держави та суспільства.

Освітні послуги реалізуються на ринку, мають певну споживчу вартість та характеризуються низкою ознак, якістю та глибиною.

Т. Оболенська виділяє низку основних та додаткових властивостей освітніх послуг. До основних характеристик освітніх послуг вона відносить:

- невідчутність (нематеріальність), тобто освітню послугу неможливо побачити, взяти в руки, відчути органами чуття тощо;

- невіддільність, під якою слід розуміти неможливість розділити саму послугу та джерело знань (викладача);

- мінливість (непостійність), або залежність від часу, місця та способу надання освітньої послуги,

при цьому змін зазнають і сам споживач, і його потреби, і його бажання до засвоєння знань, так само зазнають змін психоемоційний стан викладача, стан його здоров'я, поведінка тощо;

- незбереженість (недовговічність), а саме неможливість формування запасів знань задля їх споживання через певний відкладений період часу; моральне старіння знань у процесі суспільного розвитку; здатність людини забувати отримані знання [16, с. 135–136].

З огляду на окреслені характеристики освітніх послуг доцільно намагатися їх спростувати, що наблизить їх до споживача, стимулюючи його зацікавленість у споживанні. Так, способами часткової матеріалізації освітньої послуги можуть стати отримання ліцензії, проходження акредитації, отримання сертифікатів, навчально-методичні видання професорсько-викладацького складу закладу вищої освіти тощо. Невіддільність освітньої послуги спростовується внаслідок виокремлення викладачами знань у процесі написання підручників, посібників, монографій, методичних матеріалів.

Досить важко подолати таку характеристику освітньої послуги, як мінливість, оскільки спосіб надання освітньої послуги та рівень її сприйняття залежать від досить значної кількості факторів, які важко контролювати. Хоча частково вирішують цю проблему проведення опитування студентів щодо якості надання освітніх послуг та моніторинг їх успішності.

Незбереженість освітніх послуг можна дещо подолати завдяки системі «освіти через усе життя», тобто безперервності освіти.

Серед додаткових характеристик освітніх послуг низка авторів виділяє [16, с. 135–136; 17, с. 72; 18, с. 42] колективізм, тобто участь у навчальному процесі не окремих осіб, а чисельних груп студентів; довготривалість та періодичність (посеместровість) освітнього процесу; залежність від умов надання освітньої послуги, зокрема комфортабельність приміщення, умови проживання студентів, психоемоційний стан викладача; наявність безпосередніх та опосередкованих споживачів; неможливість безпосереднього кількісного підрахунку освітніх послуг; конкурсний характер здобуття освіти; дороговартісність освітніх послуг.

Коли ж говорять про якість освітньої послуги чи якість послуг закладів вищої освіти, то зазвичай дослідники переходять до терміна «якість освіти», що дещо неправомірно, адже якість освіти є багатограним і суперечливим поняттям, у ньому відображені соціальні, економічні, демографічні, психологічні, політичні, педагогічні та інші аспекти суспільного життя, тому цей термін потребує уточнення, бо і в науковому світі досі не вироблено єдиного підходу до його трактування. Так, з огляду на визначення, які наводять вітчизняні та іноземні науковці, під якістю освіти розуміють результат навчання, або рівень знань, чи рівень освіченості, чи рівень кваліфікації; якість освітньої послуги; якість функціонування системи освіти відповідно до стандартів, вимог і норм (табл. 2).

Подібне узагальнення зробив Є. Коротков, який якість освіти розділив на три групи характе-

Дефініції поняття «якість освіти»

Автор, джерело	Суть підходу
<i>Якість освітньої послуги</i>	
«Енциклопедія освіти» [21, с. 1016]	Якість освіти – комплексна характеристика, яка відображає діапазон і рівень освітніх послуг, що надаються системою освіти відповідно до інтересів особи, суспільства й держави.
С. Шишов, В. Кальней [22, с. 32]	Якість освіти – це ступінь задоволення очікувань різних учасників процесу освіти від послуг, що надаються освітньою установою.
А. Субетто [23, с. 63]	Якість освіти – це сукупність якостей освітнього процесу, організованого в тій чи іншій освітній системі, що поновлюють пристосування до реалізації основної мети з формування особистості.
<i>Рівень знань</i>	
П. Сікорський [24, с. 53]	Якість вищої освіти – це рівень здобутих особою професійних компетентностей щодо стандартів вищої освіти, а також комп'ютерних компетенцій, вільного володіння однією з іноземних мов і здатність навчатися впродовж життя.
М. Поташник, Е. Ямбург [25, с. 224]	Якість освіти – це результат процесуальної сторони освіти та сукупність компетенцій випускників, які надають їм здатність адаптуватися до соціального й економічного середовища, задовольняти зумовлені потреби.
Ю. Дорошенко, П. Ротаєнко [26, с. 10]	Якість освіти – це певний рівень знань і вмінь розумового, фізичного й морального розвитку, якого досягли випускники освітнього закладу відповідно до запланованих цілей навчання та виховання.
<i>Якість функціонування системи освіти</i>	
О. Бурлакова [27, с. 16]	Якість є невід'ємною складовою частиною потенціалу вищої освіти, має міжнародне визнання й закладається в основу визнаних стратегій розвитку вищої освіти не тільки як філософська, але й як політична категорія.
М. Кісіль [28, с. 86]	Якість освіти – це низка системно-соціальних якостей і характеристик, які визначають відповідність системи освіти прийнятним вимогам, соціальним нормам, державним освітнім стандартам.
С. Яблочников [29, с. 229]	Якість освіти – це ймовірність того, що наявні на певний момент часу запиту й вимоги всієї сукупності споживачів освітніх послуг, наявних освітніх стандартів, норм та учасників освітніх процесів будуть забезпечені відповідними рівнями їх результативних параметрів, їх ходу та розвитку, саморозвитку та управління ними.
Ю. Кравченко, О. Лебедев [30, с. 35]	Якість освіти – це багатовимірна модель соціальних норм і вимог до особистості, освітнього середовища, у якому відбувається її розвиток, та системи освіти, що реалізує ці норми й вимоги на певних етапах навчання людини.

Джерело: розроблено автором

ристик, такі як якість потенціалу досягнення мети освіти, якість процесу формування професіоналізму, якість результату освіти. При цьому він зазначає, що якість процесу формування професіоналізму (якість освітньої послуги) формується із таких складових частин, як якість технології освіти, контроль над освітніми процесами, мотивація викладацького складу та спрямованість на творчість і ефективність педагогічної роботи, якість ставлення студентів до самої освіти, інтенсивність процесу навчання, управління освітою, якість методів презентації знань [19, с. 78].

Подібно характеризує якість освіти О. Ляшенко, яка пропонує розглядати якість освіти як багатовимірне методологічне поняття, яке відображає життєво важливі сторони суспільного життя, та як систему, яка характеризується якістю мети, якістю педагогічного процесу та якістю результату навчання [20, с. 6].

При цьому окремі науковці у визначенні якості освіти вбачають одночасно і стан, і результативність освітнього процесу, і якість надання освітніх послуг. Так, Н. Бутова характеризує якість освіти як «комплекс характеристик освітнього процесу: якість потенціалу досягнення мети (якість мети освіти, якість освітнього стандарту, якість освітньої програми, якість матеріально-технічної бази освітнього

процесу, якість викладацького складу, якість учнів, якість інформаційно-методичної бази), якість процесу формування (якість технології освіти, контролю освітнього процесу, якість мотивації викладацького складу на творчість та інтенсивність освітнього процесу, управління освітою, методи презентації навчальних досягнень) та якість результату освіти (усвідомлення, розпізнавання та реалізація індивідуальних здібностей та особливостей, працевлаштування, кар'єра та зарплата, оволодіння методологією самоосвіти, знання, практичні навички)» [31]. Н. Бабовал трактує якість освіти як соціальну категорію, яка визначає стан і результативність процесу освіти у суспільстві [32, с. 14]. І. Булах та М. Мруга розглядають якість освіти як «сукупність властивостей і характеристик освітнього процесу, які надають йому здатність формувати такий рівень професійної компетентності особи, який задовольняє його потреби, потреби суспільства і держави як сьогодні, так і в майбутньому» [33, с. 27].

Отже, для проведення якісного теоретико-прикладного аналізу проблем і подолання хаосу в судженнях, пов'язаних з освітньою сферою, доцільно відійти від терміна «якість освіти» і замінити його на низку нетотожних термінів, таких як «якість освітньої послуги», «рівень знань», «ефективність діяльнос-

Підходи до розуміння сутності поняття «якість освітньої послуги»

Автор	Сутність підходу
<i>Сукупність власних характеристик, що відповідають потребам споживачів</i>	
Ю. Васильєв, В. Глухое, М. Федоров [34, с. 99]	Якість освітньої послуги – це сукупність власних характеристик послуги, міра яких задовольняє наявні та прогнозовані потреби й вимоги всіх зацікавлених сторін.
Н. Варжина [35, с. 18]	Якість освітньої послуги – це сукупність властивостей і характеристик освітнього процесу, яка забезпечує задоволення очікуваних і неочікуваних освітніх потреб.
<i>Відповідність нормам, стандартам і вимогам</i>	
І. Філіппова [36, с. 53]	Якість освітньої послуги – це якість освітнього процесу як відповідність встановленим вимогам, нормам і стандартам.
О. Куклін [37, с. 248]	Якість освітньої послуги – це її збалансована відповідність вимогам суспільства й соціальним нормам.
<i>Рівень конкурентоздатності випускників на ринку праці</i>	
Колективна монографія [38, с. 272]	Якість освітньої послуги характеризується кар'єрним зростанням випускників, їх конкурентоспроможністю в умовах динамічного ринку праці.
В. Майковська [5, с. 392]	Якість освітньої послуги – це комплекс характеристик освітнього процесу, що забезпечують послідовне й ефективне формування компетентності та професійної свідомості.
<i>Інноваційність</i>	
О. Мещанінов [39, с. 254]	Якість освітньої послуги – це ступінь відповідності процесів і результатів вдосконалення наступного покоління досягнутому рівню попереднього покоління зробити власний внесок у розширення, оновлення та створення якісно нового стану.

Джерело: розроблено автором

ті закладів освіти», як такі, що відображають різні сторони діяльності сфери освіти та її інституцій і потребують окремого вивчення, виміру, оцінювання та управління.

Окрім того, поняття «якість освітньої послуги» також не отримало єдиної інтерпретації серед науковців і потребує уточнення. Зокрема, під якістю освітньої послуги найчастіше розуміють:

– сукупність характеристик, які відповідають потребам споживачів, що найповніше відповідає сутності понять «послуга» та «якість»;

– відповідність нормам, стандартам і вимогам, що може бути доповненням до першого трактування якості освітніх послуг, оскільки дотримання цієї вимоги автоматично забезпечуватиме потреби споживачів;

– рівень конкурентоздатності випускників на ринку праці, що можна вважати метою надання освітньої послуги, але не якістю її надання;

– інноваційність, яку слід вважати однією з ключових характеристик якості освітньої послуги (табл. 3).

Зважаючи на вищевикладене, пропонуємо під якістю освітньої послуги, або якістю послуг закладів вищої освіти, розуміти сукупність характеристик освітньої послуги, які здатні задовольнити потреби безпосередніх та опосередкованих її споживачів задля формування конкурентоспроможного висококваліфікованого спеціаліста на ринку праці, здатного продовжувати навчання через усе життя.

Висновки. В ході проведеного дослідження сутності поняття «якість освітніх послуг» та дотичних понять, таких як «послуга», «освітня послуга», «якість освіти», встановлено їх дискусійний характер, виокремлено сутність понять «послуга» та «освітня послуга». Запропоновано відійти від терміна «якість освіти» як такого, що увібрав у себе досить багато суджень і потребує постійного уточнення. Натомість

доцільно застосовувати три поняття, такі як «якість освітньої послуги», «рівень знань», «ефективність діяльності закладів освіти», як такі, що відображають різні сторони діяльності сфери освіти та її інституцій і потребують окремого вивчення, виміру, оцінювання та управління.

Досліджено та запропоновано власне трактування об'єкта дослідження «якість освітніх послуг». Ці теоретичні викладки стануть основою подальших досліджень питань методики оцінювання якості освітніх послуг та управління нею, забезпечать зростання конкурентоздатності вищої освіти України та розроблення механізму зміцнення економічної безпеки закладів вищої освіти й держави загалом.

Бібліографічний список:

1. Каленюк І. Економіка освіти : навчальний посібник. Київ : Знання України, 2003. 316 с.
2. Карамушка Л. Принцип гуманізації управління як один з провідних принципів освітнього менеджменту. *Освіта і управління*. 2002. Т. 5. № 4. С. 41–57.
3. Системи управління якістю: основні положення та словник термінів (ISO 9000:2005, IDT). ДСТУ ISO 9000:2007 : Національний стандарт України. Київ : Держспоживстандарт України, 2008. 35 с.
4. Варжина Н. Современное состояние системы управления качеством в высшем учебном заведении. *Современное управление: проблемы и пути решения* : сборник научных трудов. Омск : Госуниверситет, 2002. С. 132–139.
5. Майковська В. Сутність категорії «якість» при реалізації товарної політики ВНЗ у процесі професійної підготовки майбутніх маркетологів. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. 2015. № 3 (47). С. 385–397.
6. Оболенська Т. Еволюція концепції маркетингу і формування соціально-етичного маркетингу освіти. *Вісник ДУ «ЛП»*. 2000. № 384. С. 167–172.
7. Козак О. Стан ринку освітніх послуг в Україні. *Економічний простір*. 2009. № 32. С. 284–290.

8. Мінакова Т. Удосконалення сутності освітніх послуг на сучасному етапі економічного розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 1. С. 123–126.
9. Александров В. Освітня послуга. *Економіка України*. 2007. № 3. С. 53–60.
10. Багдік'ян С. Освітні послуги: дослідження поняття, класифікація, базові характеристики. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2010. № 22 (1). С. 97–100.
11. Огаренко В. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг: монографія. Київ: НАДУ, 2005. 326 с.
12. Скрипак Е. К вопросу о понятии «образовательная услуга». URL: www.history.kemsu.ru (дата звернення: 24.06.2020).
13. Каленюк І., Цимбал Л. Особливості регулювання ринку освітніх послуг: монографія. Чернігів: ЧДІЕУ, 2011. 184 с.
14. Семенюк С. Кон'юнктура ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Львівська комерційна академія. Львів, 2008. 20 с.
15. Румянцев А., Коваленко Ю. Світовий ринок послуг: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 456 с.
16. Оболенська Т. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний та зарубіжний досвід. Київ: КНЕУ, 2001. 208 с.
17. Ткаченко Л. Маркетинг послуг: підручник. Київ: КНЕУ, 2003. 192 с.
18. Дмитрів А. Характеристика особливостей освітньої послуги з погляду маркетингу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690. С. 40–43.
19. Коротков Э. Управление качеством образования: учебное пособие для вузов. Москва: Мир, 2006. 320 с.
20. Ляшенко О. Якість освіти як основа функціонування і розвитку сучасних систем освіти. *Педагогіка й психологія*. 2005. № 1 (46). С. 5–12.
21. Енциклопедія освіти / головн. ред. В. Кремень. Київ: Юрінком Інтер, 2008. 1040 с.
22. Шишов С., Кальней В. Школа: мониторинг качества образования. Москва: Педагогическое общество России, 2000. 320 с.
23. Субетто А. Якість освіти: проблеми оцінки і моніторингу. *Освіта*. 2000. № 2. С. 62–66.
24. Сікорський П. Зовнішні чинники і їх вплив на якість вищої освіти в Україні. *Вища освіта в Україні*. 2016. № 4. С. 51–57.
25. Поташник М., Ямбург Е. Управление качеством образования. Москва: Педагогическое общество, 2000. 448 с.
26. Дорошенко Ю., Ротаенко П. Достовірність комп'ютерного тестування: навчально-методичний посібник. Київ: Педагогічна думка, 2007. 176 с.
27. Бурлакова О. Відтворення вищої освіти України у європейському освітньому просторі: автореф. дис. ... канд. філософ. наук: спец. 09.00.10; Національний педагогічний університет ім. М.П. Драгоманова. Київ, 2007. 20 с.
28. Кісіль М. Оцінка якості вищої освіти. *Вища освіта України*. 2009. № 14. С. 82–87.
29. Яблочников С. Педагогічна кібернетика: системно-кібернетичний підхід до управління в освіті. Вінниця: Планер, 2011. 406 с.
30. Кравченко Ю., Лебедев О. Якість освіти – фактор підвищення якості життя. *Стандарти і якість*. 2007. № 6. С. 20–22.
31. Бутова Н. Сутність і структура поняття «якість освітнього процесу» у філософській та психолого-педагогічній літературі. *Науковий вісник Донбасу*. 2012. № 1. URL: <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN17/12bnotpl.pdf> (дата звернення: 28.06.2020).
32. Бабовал Н. Якість надання освітніх послуг як чинник забезпечення ринку праці конкурентоспроможними фахівцями. *Психологічна культура вчителя в контексті викликів сучасності*: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (м. Тернопіль, 5–6 квітня 2017 р.). Тернопіль: Тайп, 2017. С. 13–15.
33. Булах І., Мруга М. Створюємо якісний тест: навчальний посібник. Київ: Майстер-клас, 2006. 160 с.
34. Васильєв Ю., Глухое В., Федоров М. Економіка і організація управління ВУЗом: посібник. Санкт-Петербург: Лань, 2004. 608 с.
35. Варжина Н. Формування системи управління якістю освітніх послуг: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05. Єкатеринбург, 2004. 29 с.
36. Філіппова І. Дослідження наукових поглядів на суть якості освіти і її роль у сучасних умовах. *Системне управління*. 2009. № 1 (4). URL: http://sisupr.mrsu.ru/wp-content/uploads/2015/02/14_Filipova.pdf (дата звернення: 22.06.2020).
37. Куклін О. Економічні аспекти вищої освіти. Київ: Знання України, 2008. 331 с.
38. Економічні аспекти проблем розвитку вищої освіти в Україні: монографія / за заг. ред. І. Грищенка. Хмельницький: ХНУ, 2010. 478 с.
39. Мещанінов О. Методологія оцінювання якості університетської освіти. *Проблеми якості освіти: теоретичні і практичні аспекти*: матеріали методолог. семін. АПН України (м. Київ, 15 листопада 2006 р.). Київ: СПД Богданова А., 2007. С. 253–255.

References:

1. Kalenjuk I. (2003) *Ekonomika osvity* [Economics of education]. Kiev: Knowledge of Ukraine (in Ukrainian).
2. Karamushka L. (2002) *Pryncyp ghumanizaciji upravlinnja jak odyn z providnykh pryncypiv osvittnjogho menedzhmentu* [The principle of humanization of management as one of the leading principles of educational management]. *Education and management*, 2002. T. 5, no. 4, pp. 41–57 (in Ukrainian).
3. Derzhspozhyvstandart Ukrainy (2008) *Systemy upravlinnja jakistju: osnovni polozhennja ta slovnyk terminiv (ISO 9000:2005, IDT). DSTU ISO 9000:2007: Nacionaljnij standart Ukrainy* [Quality management systems: basic provisions and glossary (ISO 9000: 2005, IDT). DSTU ISO 9000: 2007: National standard of Ukraine], Kyiv (in Ukrainian).
4. Varzhyna N. (2002) *Sovremennoe sostojanye systemy upravlenija kachestvom v vysshem uchebnom zavedeniji* [The current state of the quality management system in higher education]. *Sovremennoe upravlenije: problemy u puty reshennja: sbornik nauchnykh trudov: zbirnyk naukovykh pracj*. Omsk: State University, pp. 132–139 (in Ukrainian).
5. Majkovsjka V. (2015) *Sutnistj kategoriji "jakistj" pry realizaciji tovarnoji polityky VNZ u procesi profesijnogo pidgotovky majbutnikh marketologiv* [The essence of the category "quality" in the implementation of product policy of the university in the process of training future marketers]. *Pedagoghichni nauky: teorija, istorija, innovacijni tekhnologhiji*, no. 3 (47), pp. 385–397 (in Ukrainian).
6. Obolensjka T. (2000) *Jevoljucija koncepciji marketynghu i formuvannja socialjno-etychnogho marketynghu osvity* [The evolution of the concept of marketing and the formation of socio-ethical marketing of education]. *Visnyk DU "LP"*, no. 384, pp. 167–172 (in Ukrainian).
7. Kozak O. (2009) *Stan rynku osvitnikh poslugh v Ukraini* [The state of the market of educational services in Ukraine]. *Ekonomichnyj prostir: zbirnyk naukovykh pracj*, no 32, pp. 284–290 (in Ukrainian).
8. Minakova T. (2015) *Udoskonalennja sutnosti osvitnikh poslugh na suchasnomu etapi ekonomichnogho rozvytku* [Improving the essence of educational services at the present stage of economic development]. *Visnyk Khmel-*

- jnyckogho nacionaljnogho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 1, pp. 123–126 (in Ukrainian).
9. Aleksandrov V. (2007) Osvitnja posluga [Educational service]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3, pp. 53–60 (in Ukrainian).
 10. Baghdik'jan S. (2010) Osvitni poslughy: doslidzhennja ponjattja, klasyfikacija, bazovi kharakterystyky [Educational services: research of concept, classification, basic characteristics]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpryjemnyctvo*, no. 22 (1), p. 97–100 (in Ukrainian).
 11. Ogharenko V. (2005) *Derzhavne rehuljuvannja dijalnosti vyshhykh navchalnykh zakladiv na rynku osvitnikh poslugh* [State regulation of higher educational institutions in the market of educational services]. Kyiv : NAPA (in Ukrainian).
 12. Skrypak E. *K voprosu o ponjaty "obrazovatel'naja uslugha"* [On the question of the concept of "educational service"]. Available at: www.history.kemsu.ru (accessed: 24 June 2020) (in Russian).
 13. Kalenjuk I., Cymbal L. (2011) *Osoblyvosti rehuljuvannja rynku osvitnikh poslugh* [Features of regulation of the market of educational services]. Chernighiv : ChDIEiU (in Ukrainian).
 14. Semenjuk S. (2008) *Kon'unktura rynku osvitnikh poslugh vyshhykh navchalnykh zakladiv* [Conjuncture of the market of educational services of higher educational institutions]. Abstract of Ph.D. Dissertation. Ljviv : Ljvivs'ka komercijna akademija (in Ukrainian).
 15. Rumjancev A., Kovalenko Ju. (2006) *Svitovyj rynek poslugh* [The world market of services]. Kyiv : Center for Educational Literature (in Ukrainian).
 16. Obolens'ka T. (2001) *Marketyngh osvitnikh poslugh : vitchyznjanyj ta zarubizhnyj dosvid* [Marketing of educational services: domestic and foreign experience]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
 17. Tkachenko L. (2015) *Marketyngh poslugh* [Marketing services]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
 18. Dmytriv A. (2010) *Kharakterystyka osoblyvostej osvitnoji poslughy z pohljadu marketynghu* [Characteristics of the features of educational services in terms of marketing]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu "Ljvivs'ka politekhnika"*, no. 690, pp. 40–43 (in Ukrainian).
 19. Korotkov E. (2006) *Upravlenye kachestvom obrazovanyja* [Education quality management]. Moscow : Myr (in Russian).
 20. Ljashenko O. (2005) *Jakistj osvity jak osnova funkcionuvannja i rozvytku suchasnykh system osvity* [Quality of education as a basis of functioning and development of modern education systems]. *Pedagoghika j psykholohija*, no. 1 (46), pp. 5–12 (in Ukrainian).
 21. Kremenj V. ed. (2008) *Encyklopedija osvity* [Encyclopedia of Education]. Kyiv : Yurinkom Inter (in Ukrainian).
 22. Shyshov S., Kalnej V. (2000) *Shkola : monitoryng kachestva obrazovanyja* [School: monitoring the quality of education]. Moscow : Pedagoghycheskoe obshhestvo Rossyy (in Russian).
 23. Subetto A. (2000) *Jakistj osvity : problemy ocinky i monitoryngu* [Quality of education: problems of evaluation and monitoring]. *Osvita*, no. 2, pp. 62–66 (in Ukrainian).
 24. Sikors'kyj P. (2016) *Zovnishni chynnyky i jikh vplyv na jakistj vyshhoji osvity v Ukraini* [External factors and their influence on the quality of higher education in Ukraine]. *Vyshha osvita v Ukraini*, no. 4, pp. 51–57 (in Ukrainian).
 25. Potashnyk M., Jamburgh E. (2000) *Upravlenye kachestvom obrazovanyja* [Quality management of education]. Moscow : Pedagogical Society (in Russian).
 26. Doroshenko Ju., Rotajenko P. (2015) *Dostovirnistj komp'juternogho testuvannja* [Reliability of computer testing]. Kyiv : Pedagogical thought (in Ukrainian).
 27. Burlakova O. (2007) *Vidtvorennja vyshhoji osvity Ukrainy u jevropejskomu osvitnjomu prostori* [Reproduction of higher education in Ukraine in the European educational space]. Abstract of Ph.D. Dissertation. MP Dragomanov National Pedagogical University (in Ukrainian).
 28. Kisilj M. (2009) *Ocinka jakosti vyshhoji osvity* [Assessment of the quality of higher education]. *Vyshha osvita Ukrainy*, no. 14, pp. 82–87 (in Ukrainian).
 29. Jablochnikov S. (2011) *Pedagoghichna kibernetyka: systemno-kibernetycznyj pidkhid do upravlinnja v osviti* [Pedagogical cybernetics: system-cybernetic approach to management in education]. Vinnytsia : Planer (in Ukrainian).
 30. Kravchenko Ju., Lebedjev O. (2007) *Jakistj osvity – faktor pidvyshhennja jakosti zhyttja* [Quality of education – a factor in improving the quality of life]. *Standarty i jakistj*, no. 6, pp. 20–22 (in Ukrainian).
 31. Butova N. (2012) *Sutnistj i struktura ponjattja "jakistj osvitnjogho procesu" u filosofskij ta psykholohogho-pedagoghichnij literaturi* [The essence and structure of the concept of "quality of the educational process" in the philosophical and psychological-pedagogical literature]. *Naukovyj visnyk Donbasu* [online], no. 1. Available at: <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN17/12bnotpl.pdf> (accessed: 16 June 2020) (in Ukrainian).
 32. Baboval N. (2017) *Jakistj nadannja osvitnikh poslugh jak chynnyk zabezpechennja rynku praci konkurentospromozhnymy fakhivcjamy* [Quality of educational services as a factor in providing the labor market with competitive professionals]. Proceedings of the *Psychological culture of the teacher in the context of modern challenges* (Ukraine, Ternopil, April 5–6, 2017). Ternopil : Tajp, pp. 13–15 (in Ukrainian).
 33. Bulakh I., Mrugha M. (2006) *Stvorjujemo jakisnyj test* [We create a quality test]. Kyiv : Master class (in Ukrainian).
 34. Vasylijev Ju., Ghlukhoje V., Fedorov M. (2004) *Ekonomika i orghanizacija upravlinnja VUZom* [Economics and organization of university management]. St. Petersburg : Lanj (in Russian).
 35. Varzhyna N. (2004) *Formuvannja systemy upravlinnja jakistju osvitni poslugh* [Formation of quality management system of educational services]. Abstract of Ph.D. Dissertation. Yekaterinburg (in Russian).
 36. Filippova I. (2009) *Doslidzhennja naukovykh pohljadiv na sutj jakosti osvity ji jiji rolj u suchasnykh umovakh* [Research of scientific views on the essence of the quality of education and its role in modern conditions]. *Systemne upravlinnja* [online], no. 1 (4). Available at: http://sisupr.mrsu.ru/wp-content/uploads/2015/02/14_Filipova.pdf (accessed: 22 June 2020) (in Ukrainian).
 37. Kuklin O. (2008) *Ekonomichni aspekty vyshhoji osvity* [Economic aspects of higher education]. Kyiv : Znannja Ukrainy (in Ukrainian).
 38. *Ekonomichni aspekty problem rozvytku vyshhoji osvity v Ukraini* (2010) [Economic aspects of problems of higher education development in Ukraine]. Khmelnytsky : KhNU (in Ukrainian).
 39. Mjeshhaninov O. (2007) *Metodologhija ocinjuvannja jakosti universytetskoji osvity* [Methodology for assessing the quality of university education]. Proceedings of the *Problemy jakosti osvity: teoretychni i praktychni aspekty* (Ukraine, Kyiv, November 15, 2006), Kyiv : SPD Bogdanova A., pp. 253–255 (in Ukrainian).

Лукашова Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

Lukashova Liudmyla

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral Student of the Department of Management
Kyiv National University of Trade and Economics

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФАСИЛІТАЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

SCIENTIFIC APPROACHES TO EVALUATION OF EFFICIENCY OF FACILITATION OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

У статті розглянуто наукові підходи до оцінювання ефективності фасилітації розвитку малого підприємства. Запропоновано авторський підхід, який передбачає розрахунок інтегрального показника ефективності фасилітації на основі модифікації узагальненої функції бажаності Харрінгтона. Визначення інтегрального показника ефективності фасилітації розвитку малого підприємства базується на розрахунках показників рентабельності. Алгоритм розрахунку враховує особливості статистичного обліку інформації щодо суб'єктів малого підприємства в Україні. Дієвими способами підвищення ефективності фасилітації розвитку малого підприємства визнано оптимізацію витрат на фасилітацію та підвищення ефективності використання усіх видів ресурсів, що використовуються у фасилітаційних програмах.

Ключові слова: мале підприємство, суб'єкти малого підприємства, фасилітація розвитку, ефективність, рентабельність, інтегральний показник ефективності.

В статье рассмотрены научные подходы к оцениванию эффективности фасилитации развития малого предпринимательства. Предложен авторский подход, который предусматривает расчет интегрального показателя эффективности фасилитации на основе модификации обобщенной функции желательности Харрингтона. Определение интегрального показателя эффективности фасилитации развития малого предпринимательства базируется на расчетах показателей рентабельности. Алгоритм расчета учитывает особенности статистического учета информации относительно субъектов малого предпринимательства в Украине. Действенными способами повышения эффективности фасилитации развития малого предпринимательства признаны оптимизация затрат на фасилитацию и повышение эффективности использования всех видов ресурсов, которые используются в фасилитационных программах.

Ключевые слова: малое предпринимательство, субъекты малого предпринимательства, фасилитация развития, эффективность, рентабельность, интегральный показатель эффективности.

The purpose of the study is to substantiate the author's scientific approach to assessing the effectiveness of facilitating the development of national small business. The relevance of the research topic is due to the importance and significance of small business in the structure of the national economy, as well as the negative trends of its development in the last decade, which necessitate facilitation and evaluation of its effectiveness. The article considers scientific approaches to evaluating the effectiveness of facilitation of small business development. The author's approach is proposed, which provides for the calculation of an integrated indicator of facilitation efficiency based on the modification of the generalized Harrington desirability function. Determining the integrated indicator of the effectiveness of facilitation of small business development is based on the calculation of profitability indicators: return on sales, return on sales at operating profit, return on equity, return on total capital, return on operating activities, return on tangible assets. The calculation algorithm takes into account the peculiarities of statistical accounting of information on small businesses in Ukraine. Accordingly, the calculation of an integrated indicator of the effectiveness of facilitation provides based on two indicators: the profitability of labor costs of employees and the profitability of sales for profit from ordinary activities before tax. Along with the integrated indicator of facilitation efficiency, it is proposed to use auxiliary efficiency indicators, which are calculated on the basis of labor productivity indicators of employees and employees of small businesses. The calculation of indicators of efficiency of facilitation of small business development is carried out on the example of small business entities of Kyiv region in 2018. Effective ways to increase the efficiency of facilitation of small business development are: optimization of facilitation costs and increase the efficiency of use of all types of resources used in facilitation programs.

Keywords: small business, small business entities, facilitation of development, efficiency, profitability, integrated efficiency indicator.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний стан та негативні тенденції розвитку малого підприємництва протягом останнього десятиріччя (зменшення кількості суб'єктів малого та мікропідприємництва, зменшення чисельності зайнятих та найманих працівників у суб'єктах малого підприємництва, високий рівень витрат, від'ємне сальдо фінансового результату тощо) зумовлюють необхідність здійснення його фасилітації, що передбачає сприяння розвитку малого підприємництва шляхом надання фінансово-кредитної, інформаційно-консультаційної, нормативно-правової та інших видів підтримки, стимулювання інновацій та мінімізацію господарських ризиків. Моніторинг реалізації фасилітаційних програм передбачає оцінювання їх ефективності, що, своєю чергою, є підґрунтям для коригування запроваджених фасилітаційних заходів та підвищення ефективності процесу фасилітації у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблему оцінювання ефективності підтримки підприємницької діяльності, у т. ч. стосовно суб'єктів малого підприємництва, розглядали у своїх працях такі вчені-економісти, як Н.Л. Шлафман [1], В.І. Кириленко [3], А.І. Бутенко, І.А. Сараєва [4], Н.В. Доброва [5], Т.С. Морщенок [6], І.А. Маркіна [7], А.В. Гречко [8], Л.С. Захаркіна [9] та ін., проте у їхньому науковому доробку містяться переважно наукові підходи до оцінювання ефективності державної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюється у формі фінансово-кредитної підтримки. Поза увагою науковців дотепер залишається питання оцінювання ефективності фасилітаційних заходів з урахуванням варіативності їхніх форм та джерел фінансування. Зважаючи на прогалини в дослідженні даної проблеми, а також вагомість малого підприємництва в структурі економіки України, вважаємо об'єктивно необхідним обґрунтувати авторський підхід до оцінювання ефективності фасилітації розвитку національного малого підприємництва.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є обґрунтування авторського наукового підходу до оцінювання ефективності фасилітації розвитку національного малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для підвищення ефективності фасилітації розвитку малого підприємництва під час розроблення програм підтримки робиться акцент на оцінці процесів його розвитку [1, с. 177]. Значний проширок науковців розглядає проблему ефективності підтримки розвитку підприємництва саме стосовно суб'єктів підприємництва, задіяних в агро-секторі, та зазначає, що кількісна оцінка рівня державної підтримки сільськогосподарського виробництва передбачає застосування низки показників. На сучасному етапі можна виділити два основні наукові підходи до її виміру: 1) кількісна оцінка рівня державної підтримки, за якої ефективність розгля-

дається в контексті результативності та продуктивності; 2) оцінка ефективності державної підтримки, що здійснюється в контексті її дієвості та представляє якісний аспект [2].

Зважаючи на загальну схожість принципів здійснення таких оцінок, можна виділити два основні показники оцінки рівня державної підтримки сільгоспвиробників: еквівалент субсидування виробників та агрегований розмір підтримки. Еквівалент субсидування виробників визначає величину трансфертів, що скеровуються сільгоспвиробникам від споживачів продукції та платників податків. Розраховується як частка сумарної величини трансфертів державної підтримки у валовому доході виробників. Агрегований розмір підтримки є дещо видозміненим варіантом еквіваленту субсидування виробників. Даний показник застосовується як основний у розрахунках СOT та ілюструє ступінь впливу внутрішньої політики на міжнародну торгівлю. Відповідно до затвердженої методики розрахунку агрегованого розміру підтримки, сумарна державна підтримка сільгоспвиробників включає: підтримку доходів; цінову підтримку; підтримку в придбанні сировини; маркетингову підтримку; підтримку розвитку інфраструктури; регіональну та загальноекономічну підтримку [3].

В.І. Кириленко пропонує всі показники оцінки рівня державної підтримки агросектору поділяти на три групи: показники оцінки цінової підтримки агросектору, показники оцінки прямої підтримки сільськогосподарського виробництва та узагальнюючі показники оцінки рівня державної підтримки (табл. 1).

А. Бутенко та І. Сараєва пропонують оцінювати ефективність державної підтримки підприємницького сектору шляхом кількісного вимірювання параметрів бізнес-середовища за час реалізації програми підтримки [4].

Слушною, на наше переконання, є думка Н.В. Добрової, яка зазначає, що ефективність підтримки малого підприємництва на регіональному рівні напряму залежить від ефективності його інфраструктурної підтримки [5].

Т.С. Морщенок наголошує на необхідності виявлення можливостей подальшого розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва за рахунок більш повного та раціонального використання їхніх внутрішніх резервів. Фактично йдеться про самофасилітацію суб'єктів підприємництва, оцінювання ефективності якої знаходиться в їхній компетенції [6].

Ураховуючи вищевикладене, доцільно зауважити, що сучасні підходи до оцінювання підтримки підприємницької діяльності стосуються виключно державної підтримки та в окремих випадках ураховують особливості певного сектору економіки.

Оцінка ефективності фасилітації розвитку малого підприємництва, на нашу думку, повинна включати такі ключові параметри:

- параметри результативності фасилітації;
- параметри ефективності реалізації програм фасилітації;
- бюджетний, соціальний, економічний ефекти від реалізації програм фасилітації;

Показники оцінки рівня державної підтримки агросектору

Групи показників оцінки рівня державної підтримки	Найменування показників оцінки рівня державної підтримки
1. Показники оцінки цінової підтримки аграрної політики	1.1. Агрегована міра підтримки (AMS – Aggregate Measure of Support)
	1.2. Номінальний коефіцієнт захисту споживачів (NPC – Nominal Protection Coefficient)
	1.3. Номінальний коефіцієнт захисту виробника (NPCP – Nominal Protection Coefficient for Producers)
	1.4. Номінальний коефіцієнт підтримки виробника (NACP – Nominal Assistance Coefficient for Producers)
	1.5. Номінальний ступінь захисту (NPR – Nominal Protection Rate)
	1.6. Номінальний коефіцієнт підтримки споживачів (NAC – Nominal Assistance Coefficient)
2. Показники оцінки рівня регулювання ринку засобів виробництва	2.1. Коефіцієнт ефективного захисту (Effective Protection Coefficient)
	2.2. Ступінь ефективного захисту (Effective Protection Rate)
3. Узагальнюючі показники оцінки рівня державного регулювання	3.1. Оцінка сукупної підтримки виробників, еквівалент субсидій виробникові (PSE – Producer Subsidy Equivalent)
	3.2. Оцінка підтримки споживача (CSE – Consumer Support Estimate)
	3.3. Сукупна оцінка підтримки (TSE – Total Support Estimate)
	3.4. Ступінь ефективної допомоги (Effective Rate of Assistance)

Джерело: розроблено автором на основі [3]

– відповідність програм фасилітації інтересам суспільства.

Сьогодні існує близько 20 класифікацій ефективності, проте найбільш поширеною є класифікація, відповідно до якої ефективність розглядається у трьох видах: як економічна, соціальна і соціально-економічна. Саме цю загальну класифікацію беремо за основу під час визначення ефективності фасилітації розвитку малого підприємництва.

Ефективність фасилітації розвитку малого підприємництва розглядається нами як співвідношення економічного та соціального ефектів від реалізації фасилітаційних заходів і необхідних для їх досягнення витрат (формула 1):

$$E_{\phi} = \frac{EE_{\phi} + CE_{\phi}}{B}, \quad (1)$$

де E_{ϕ} – ефективність фасилітації розвитку малого підприємництва;

EE_{ϕ} – економічний ефект від реалізації фасилітаційних заходів, тис грн;

CE_{ϕ} – соціальний ефект від реалізації фасилітаційних заходів;

B – витрати на фасилітаційні заходи, необхідні для досягнення економічного та соціального ефекту, тис грн.

Економічний ефект від реалізації фасилітаційних заходів визначається як різниця вартісної оцінки результатів фасилітації та вартісної оцінки понесених сукупних витрат (формула 2):

$$EE_{\phi} = P_{\phi} - CB, \quad (2)$$

де P_{ϕ} – вартісна оцінка результатів фасилітації, тис грн;

CB – вартісна оцінка сукупних витрат, необхідних для досягнення економічного ефекту, тис грн.

Соціальний ефект проявляється як результат впливу економічних заходів на формування способу життя людини. Соціальний ефект від реалізації фасилітаційних заходів – сукупні позитивні соціальні зрушення, що стали можливими завдяки суб'єктам малого підприємництва, зокрема підвищення рівня й якості життя населення, зниження соціальної напруженості, подолання розривів у суспільстві, соціальної ізоляваності та бідності, розбудова соціальної інфраструктури, підвищення рівня зайнятості населення, у т. ч. його найбільш уразливих груп, поява нових видів соціальних послуг тощо. Соціальний ефект може бути представлений у вартісному вимірі лише приблизно внаслідок складностей його підрахунку. Однак слід зауважити, що певна його частина все ж таки піддається вимірюванню, зокрема можна розрахувати економію бюджету за рахунок зниження навантаження у вирішенні соціальних проблем завдяки суб'єктам малого підприємництва. У такому разі соціальний ефект буде обліковуватися у грошових одиницях. Водночас підвищення економічного ефекту сприяє зростанню й соціального ефекту.

Згідно з класифікацією, наведеною І.А. Маркіною, можна ідентифікувати ефективність фасилітації розвитку малого підприємництва як затратну, яка виражається через співвідношення затрат та досягнутих результатів [7].

Також для оцінювання ефективності фасилітації малого підприємництва можна використати узагальнену функцію бажаності Харрінгтона [8]:

$$D = \sqrt[n]{d(1) * d(2) * \dots * d(n)}, \quad (3)$$

де D – узагальнений коефіцієнт бажаності;

n – кількість використовуваних показників параметрів порівняння для даної системи;

d(1), d(2)...d(n) – параметри порівняння для даної системи.

Застосування функції бажаності для розрахунку ефективності фасилітації малого підприємництва вимагає обґрунтування переліку первісних показників аналізу ефективності фасилітації. Традиційно для виробничих підприємств під час розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності за функцією Харрінгтона використовується такий перелік показників: витрати на 1 грн продукції, фондівіддача, коефіцієнт придатності основних фондів, матеріаловіддача, темпи зміни продуктивності праці, оборотність запасів, темпи зміни середньої заробітної плати. Зважаючи на той факт, що не всі суб'єкти малого підприємництва відносяться до виробничої сфери, а деякі з них, відповідно до вибраної організаційно-правової форми та системи оподаткування ведуть спрощений облік та звітність, вищезазначений набір показників вимагає коригування. Інтегральний показник ефективності фасилітації незалежно від виду економічної діяльності суб'єктів малого підприємництва, до яких застосовуються фасилітаційні заходи, повинен включати набір показників, які відображають ефективність використання ресурсів у рамках програм фасилітації, а саме персоналу, основних засобів та фінансових ресурсів. Уважаємо за доцільне скористатися підходом до розрахунку інтегральних показників ефективності, відповідно до якого застосовується група показників рентабельності. Ураховуючи особливості процесу фасилітації суб'єктів малого підприємництва, вбачається доцільним використання таких показників: приріст рентабельності продаж, приріст рентабельності реалізації за операційним прибутком, приріст рентабельності власного капіталу, приріст рентабельності операційної діяльності, приріст рентабельності матеріальних активів. Перелік показників може бути розширений, що забезпечить більш високу точність розрахунку інтегрального показника ефективності фасилітації. У даному разі всі показники приросту рентабельності слід розраховувати за результатами періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи. Інтегральний показник ефективності фасилітації за вищеприписаною схемою можна розрахувати як для окремого суб'єкта малого підприємництва, так і для цілого сегменту.

Алгоритм розрахунку інтегрального показника ефективності фасилітації малого підприємництва (суб'єкта малого підприємництва) може бути представлений у такому вигляді:

$$IP_{\text{еф}} = \sqrt[6]{PR_n * PR_{\text{роп}} * PR_{\text{вк}} * PR_k * PR_{\text{од}} * PR_{\text{ма}}}, \quad (4)$$

де $IP_{\text{еф}}$ – інтегральний показник ефективності фасилітації малого підприємництва;

PR_n – приріст рентабельності продаж, %;

$PR_{\text{роп}}$ – приріст рентабельності реалізації за операційним прибутком, %;

$PR_{\text{вк}}$ – приріст рентабельності власного капіталу, %;

PR_k – приріст рентабельності усього капіталу, %;

$PR_{\text{од}}$ – приріст рентабельності операційної діяльності, %;

$PR_{\text{ма}}$ – приріст рентабельності матеріальних активів, %.

$$PR_n = P_{n_{\text{кп}}} - P_{n_{\text{пп}}}, \quad (5)$$

де $P_{n_{\text{кп}}}$ – рентабельність продаж на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %;

$P_{n_{\text{пп}}}$ – рентабельність продаж на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %.

$$P_n = \frac{ВП}{ЧД} * 100\%, \quad (6)$$

де P_n – рентабельність продаж, %;

ВП – валовий прибуток, тис грн;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції, тис грн.

$$PR_{\text{роп}} = P_{\text{роп}_{\text{кп}}} - P_{\text{роп}_{\text{пп}}}, \quad (7)$$

де $P_{\text{роп}_{\text{кп}}}$ – рентабельність реалізації за операційним прибутком на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %;

$P_{\text{роп}_{\text{пп}}}$ – рентабельність реалізації за операційним прибутком на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %.

$$P_{\text{роп}} = \frac{ФР_{\text{од}}}{ЧД} * 100\%, \quad (8)$$

де $P_{\text{роп}}$ – рентабельність реалізації за операційним прибутком, %;

$ФР_{\text{од}}$ – фінансовий результат від операційної діяльності, тис грн;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції, тис грн.

$$PR_{\text{вк}} = P_{\text{вк}_{\text{кп}}} - P_{\text{вк}_{\text{пп}}}, \quad (9)$$

де $P_{\text{вк}_{\text{кп}}}$ – рентабельність власного капіталу на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %;

$P_{\text{вк}_{\text{пп}}}$ – рентабельність власного капіталу на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %.

$$P_{\text{вк}} = \frac{ЧП}{ВК_{\text{сеп}}} * 100\%, \quad (10)$$

де $P_{\text{вк}}$ – рентабельність власного капіталу, %;

ЧП – чистий прибуток, тис грн;

$ВК_{\text{сеп}}$ – середньорічна вартість власного капіталу, тис грн.

$$PR_k = P_{k_{\text{кп}}} - P_{k_{\text{пп}}}, \quad (11)$$

де $P_{k_{\text{кп}}}$ – рентабельність усього капіталу на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %;

$P_{k_{\text{пп}}}$ – рентабельність усього капіталу на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %.

$$P_k = \frac{ФР_{\text{зд}}}{K_{\text{сеп}}} * 100\%, \quad (12)$$

де P_k – рентабельність усього капіталу, %;

$ФР_{\text{зд}}$ – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис грн;

$K_{\text{сеп}}$ – середньорічна вартість усього капіталу, тис грн.

$$PR_{\text{од}} = P_{\text{од}_{\text{кп}}} - P_{\text{од}_{\text{пп}}}, \quad (13)$$

де $P_{\text{од}_{\text{кп}}}$ – рентабельність операційної діяльності на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %;

$P_{од\ пп}$ – рентабельність операційної діяльності на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %.

$$P_{од} = \frac{\Phi P_{од}}{B_{од}} * 100\%, \quad (14)$$

де $P_{од}$ – рентабельність операційної діяльності, %;
 $\Phi P_{од}$ – фінансовий результат від операційної діяльності, тис грн;

$B_{од}$ – витрати операційної діяльності, тис грн.

$$PR_{ма} = P_{ма\ кп} - P_{ма\ пп}, \quad (15)$$

де $P_{ма\ кп}$ – рентабельність матеріальних активів на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %;

$P_{ма\ пп}$ – рентабельність матеріальних активів на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %.

$$P_{ма} = \frac{\Phi P_{зд}}{MA_{сер}} * 100\%, \quad (16)$$

де $P_{ма}$ – рентабельність матеріальних активів, %;
 $\Phi P_{зд}$ – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис грн;

$MA_{сер}$ – середньорічний обсяг матеріальних активів, тис грн.

Для оцінки значення інтегрального показника доцільно скористатися готовими таблицями відповідності або бажаності у числовій формі [9, с. 70].

Розрахунок інтегрального показника ефективності фасилітації здійснено на прикладі Київської області за результатами господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва у 2018 р. У зв'язку з відсутністю комплексної інформації щодо суми коштів, які скеровуються в межах країни для підтримки малого підприємництва за всіма напрямками підтримки, у ході проведення розрахунків було використано дані Програми розвитку малого та середнього підприємництва у Київській області на 2017–2018 рр. [10] та дані статистичної звітності Головного управління статистики у Київській області [11] щодо результатів господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва у Київській області за 2018 р.

Для розрахунку інтегрального показника та допоміжних показників ефективності фасилітації малого підприємництва у Київській області використано такі вихідні дані, як валовий прибуток СМП, чистий дохід від реалізації продукції СМП, кількість зайнятих працівників у СМП, кількість найманих працівників у СМП, витрати на оплату праці СМП (табл. 2).

У зв'язку з тим, що суб'єкти малого підприємництва у своїй більшості є фізичними особами – підприємцями, які вибрали спрощену систему оподаткування і, відповідно, використовують форми звітності 1-м та 2-м, регіональний статистичний облік по даній групі суб'єктів підприємництва здійснюється в скороченому варіанті та не передбачає облік таких показників, як валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, чистий прибуток, середньорічна вартість власного капіталу, середньорічна вартість капіталу, витрати операційної діяльності, обсяг матеріальних активів тощо. Розширений облік показників фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва проводиться лише у цілому по Україні.

Проте інформація щодо обсягів коштів, спрямованих на підтримку та розвиток малого підприємництва загалом по Україні по роках, відсутня. Вищевикладене зумовило використання регіональних даних, зокрема по Київській області за 2018 р. Також брак інформації створює передумови для внесення коректив до розрахунку інтегрального показника ефективності фасилітації. Слід зауважити, що чим більшою є кількість первинних показників, використаних у процесі розрахунку інтегрального показника фасилітації, тим точнішим буде отриманий результат.

На основі даних табл. 2 можемо розрахувати інтегральний показник ефективності фасилітації малого підприємництва, який матиме такий вигляд:

$$IP_{еф} = \sqrt[2]{PR_{воп} * PR_{рзд}}, \quad (17)$$

де $PR_{воп}$ – приріст рентабельності витрат на оплату праці, %;

$PR_{рзд}$ – приріст рентабельності реалізації за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування, %.

$$PR_{воп} = P_{воп\ кп} - P_{воп\ пп}, \quad (18)$$

де $P_{воп\ кп}$ – рентабельність витрат на оплату праці на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %;

$P_{воп\ пп}$ – рентабельність витрат на оплату праці на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %.

$$P_{воп} = \frac{\Pi_{зд}}{B_{оп}} * 100\%, \quad (19)$$

де $\Pi_{зд}$ – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис грн;

$B_{оп}$ – витрати на оплату праці зайнятих працівників, тис грн.

$$PR_{рзд} = P_{рзд\ кп} - P_{рзд\ пп}, \quad (20)$$

де $P_{рзд\ кп}$ – рентабельність реалізації за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %;

$P_{рзд\ пп}$ – рентабельність реалізації за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, %;

$$P_{рзд} = \frac{\Pi_{зд}}{ЧД} * 100\% \quad (21)$$

Згідно з вищевикладеним, розрахунок інтегрального показника ефективності фасилітації малого підприємництва можна представити так:

$$IP_{еф} = \sqrt[2]{0,6204 * 0,035}$$

$$IP_{еф} = 0,147$$

Розрахований інтегральний показник ефективності фасилітації малого підприємництва за шкалою бажаності Харрінгтона визначається як «дуже погано» (значення показника знаходиться в діапазоні від 0 до 0,19). Це означає, що ефективність фасилітації є надзвичайно низькою та потребує пошуку резервів для її зростання.

Як допоміжні показники ефективності фасилітації можуть бути застосовані показники ефективності, розраховані на основі продуктивності праці найманих та зайнятих працівників суб'єктів малого під-

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника ефективності фасилітації розвитку малого підприємництва у Київській області у 2018 р.*

№ з/п	Показники	На початок періоду	На кінець періоду	Абсолютне відхилення
1.	Первісні показники			
1.1.	Валовий прибуток, тис грн	н/і**	н/і	н/і
1.2.	Чистий дохід від реалізації продукції, тис грн	92731779,8	109109249,9	16377470,1
1.3.	Фінансовий результат від операційної діяльності, тис грн	н/і	н/і	н/і
1.4.	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис грн	461017,4	4365609,1	3904591,7
1.5.	Чистий прибуток, тис грн	н/і	н/і	н/і
1.6.	Середньорічна вартість власного капіталу, тис грн	н/і	н/і	н/і
1.7.	Середньорічна вартість усього капіталу, тис грн	н/і	н/і	н/і
1.8.	Витрати операційної діяльності, тис грн	н/і	н/і	н/і
1.9.	Середньорічний обсяг матеріальних активів, тис грн	н/і	н/і	н/і
1.10.	Кількість зайнятих працівників, осіб	95593	97022	1429
1.11.	Кількість найманих працівників, осіб	299413	312619	13206
1.12.	Витрати на оплату праці, тис грн	5008044,8	6127875,6	1119830,8
2.	Розрахункові показники			
2.1.	Рентабельність продаж, %	н/і	н/і	н/і
2.2.	Рентабельність реалізації за операційним прибутком, %	н/і	н/і	н/і
2.3.	Рентабельність власного капіталу, %	н/і	н/і	н/і
2.4.	Рентабельність усього капіталу, %	н/і	н/і	н/і
2.5.	Рентабельність операційної діяльності, %	н/і	н/і	н/і
2.6.	Рентабельність матеріальних активів, %	н/і	н/і	н/і
2.7.	Продуктивність праці, тис грн/ зайняту особу	970,07	1124,58	154,51
2.8.	Продуктивність праці, тис грн/ найману особу	309,71	349,02	39,31
2.9.	Рентабельність витрат на оплату праці, %	9,21	71,24	62,04
2.10.	Рентабельність реалізації за прибутком від звичайної діяльності, %	0,50	4,00	3,50

Примітки до табл. 2:

* Для розрахунку інтегрального показника ефективності фасилітації розвитку малого підприємництва були використані дані за 2018 р. унаслідок того, що станом на травень 2020 р. ще не оприлюднено статистичну інформацію за результатами господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва Київської області 2019 р.

** н/і – немає інформації.

Джерело: розроблено автором

приємництва. Зокрема, показник ефективності фасилітації малого підприємництва за продуктивністю праці зайнятих працівників суб'єктів малого підприємництва можна розрахувати за формулою:

$$K_{\text{еф пз}} = \frac{\text{ППР}_{\text{пз}}}{V_{\text{фз}}} \quad (22)$$

$$\text{ППР}_{\text{пз}} = \text{ПР}_{\text{пз кл}} - \text{ПР}_{\text{пз пп}}, \quad (23)$$

де $\text{ППР}_{\text{пз}}$ – приріст продуктивності праці зайнятих працівників, тис грн/ особу;

$\text{ПР}_{\text{пз кл}}$ – продуктивність праці зайнятих працівників на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, тис грн/особу;

$\text{ПР}_{\text{пз пп}}$ – продуктивність праці зайнятих працівників на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, тис грн/особу.

$$\text{ПР}_{\text{пз}} = \frac{\text{ЧД}}{Ч_{\text{зп}}}, \quad (24)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції, тис грн;
 $\text{Ч}_{\text{зп}}$ – чисельність зайнятих працівників, осіб.

За даними Програми розвитку малого та середнього підприємництва у Київській області на 2017–2018 рр. розмір витрат, виділених на підтримку та розвиток малого та середнього підприємництва у 2018 р. становить 5 200 тис грн [11, с. 16].

$$K_{\text{еф пз}} = 154,51/5200 = 29,7$$

Отриманий результат свідчить про те, що на кожну гривню фінансових коштів, спрямованих на реалізацію фасилітаційних заходів, припадає 29,7 грн приросту продуктивності праці в розрахунку на кожного зайнятого працівника.

Для підвищення значення даного показника частина фінансових коштів за програмою фасилітації повинна бути спрямована на стимулювання продуктивності праці зайнятих працівників суб'єктів малого підприємництва. У такому разі можна буде уникнути перевитрат коштів, а додаткового ефекту досягти за рахунок підвищення ефективності використання трудових ресурсів, зокрема зайнятих працівників.

Показник ефективності фасилітації малого підприємництва за продуктивністю праці найманих працівників можна розрахувати за формулами:

$$K_{\text{еф пн}} = \frac{\text{ППР}_{\text{прн}}}{B_{\text{фз}}} \quad (25)$$

$$\text{ППР}_{\text{прн}} = \text{ПР}_{\text{прн кл}} - \text{ПР}_{\text{прн пп}}, \quad (26)$$

де $\text{ППР}_{\text{прн}}$ – приріст продуктивності праці найманих працівників, тис грн/особу;

$\text{ПР}_{\text{прн кл}}$ – продуктивність праці найманих працівників на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, тис грн/особу;

$\text{ПР}_{\text{прн пп}}$ – продуктивність праці найманих працівників на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, тис грн/особу.

$$\text{ПР}_{\text{прн}} = \frac{\text{ЧД}}{Ч_{\text{пн}}}, \quad (27)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції, тис грн;

$Ч_{\text{пн}}$ – чисельність найманих працівників, осіб.

$$\text{Кеф пн.} = 39,31 / 5200 = 0,0075$$

Отже, на кожен гривню фінансових коштів, спрямованих на реалізацію фасилітаційних заходів, припадає 7,5 грн приросту продуктивності праці в розрахунку на кожного найманого працівника.

Загальну ефективність фасилітації можна визначити, скориставшись схемою розрахунку, за якої ефективність дорівнює сумарному фінансовому результату, поділеному на витрати. Згідно із цим, коефіцієнт ефективності фасилітаційних заходів можна розрахувати за формулою:

$$K_{\text{еф}} = \frac{\text{ПП}_{\text{зд}}}{B_{\text{фз}}}, \quad (28)$$

де $K_{\text{еф}}$ – коефіцієнт ефективності фасилітаційних заходів;

$\text{ПП}_{\text{зд}}$ – приріст прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, тис грн;

$B_{\text{фз}}$ – витрати, сфоновані на підтримку та розвиток малого підприємництва за період, тис грн.

$$\text{ПП}_{\text{зд}} = \text{П}_{\text{зд кл}} - \text{П}_{\text{зд пп}}, \quad (29)$$

де $\text{П}_{\text{зд кл}}$ – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування на кінець періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, тис грн;

$\text{П}_{\text{зд пп}}$ – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування на початок періоду, в якому здійснювалися фасилітаційні заходи, тис грн.

Відповідно, розрахунок коефіцієнту ефективності фасилітаційних заходів винятково щодо суб'єктів малого підприємництва по Київській області у 2018 р. матиме такий вигляд:

$$K_{\text{еф}} = 3904591,7 / 5200 = 750,9$$

Отримане значення коефіцієнта ефективності фасилітаційних заходів свідчить про те, що на кожен гривню, витрачену на підтримку та розвиток малого підприємництва, припадає 751 грн приросту прибутку суб'єктів малого підприємництва. Слід зазначити, що такий підрахунок не є високоточним унаслідок того, що він не враховує вплив інших чинників на приріст фінансового результату від здійснення господарської діяльності.

Зважаючи, що програмою не передбачено чіткого розмежування суб'єктів малого та середнього

підприємництва, доцільно використати для розрахунків сумарне значення приросту прибутку обох груп суб'єктів підприємництва за період дії програми підтримки. Фінансовий результат по середніх підприємствах на кінець 2018 р. має від'ємне сальдо у розмірі –8 430 564,7 тис грн, що означає переважання фінансових результатів збиткових підприємств над результатами прибуткових (20,9% підприємств у 2018 р. були збитковими). Показник по середніх підприємствах за попередній період дорівнює 3 392 070,0 тис грн. Відповідно до цього, приріст фінансового результату по середніх підприємствах є також від'ємною величиною та дорівнює –11 822 634,7 тис грн. Сумарний показник приросту фінансового результату по малих та середніх підприємствах становить –7 918 043 тис грн. Звідси можна зробити висновок, що фасилітаційні заходи щодо суб'єктів малого та середнього підприємництва, реалізовані у 2018 р. у Київській області, виявилися неефективними.

За наявного рівня ефективності фасилітації щодо суб'єктів малого підприємництва можна розрахувати мінімально необхідний обсяг фінансування заходів за програмою для забезпечення позитивного приросту фінансового результату по малих та середніх суб'єктах підприємництва та, відповідно, досягнення ефективності фасилітаційних заходів у розрізі обох груп. Для досягнення нижньої межі ефективності за програмою розвитку малого та середнього підприємництва у Київській області у 2018 р. достатнім був би обсяг фінансування 10 543 332,9 тис грн (= 7 918 043 / 0,7509). Потреба у значних обсягах фінансових коштів за програмою підтримки зумовлена незадовільним фінансовим станом суб'єктів середнього підприємництва та відсутністю цільового фінансування й обліку результатів окремо по кожній групі суб'єктів підприємництва. Розподіл програм підтримки за групами суб'єктів підприємництва забезпечить їхню цільову спрямованість на кінцевого споживача та полегшить процес обліку результативності й ефективності реалізованих заходів.

Програмою розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) у Київській області на 2019–2020 рр. був передбачений обсяг фінансування заходів підтримки малого та середнього підприємництва у розмірі 2 816 тис грн на 2019 р. та 2 880 тис грн на 2020 р. Доцільно зауважити, що обсяги фінансування, передбачені програмою на 2019–2020 рр., порівняно з попереднім періодом зменшилися майже вдвічі. За таких умов можна спрогнозувати зниження рівня ефективності передбачених фасилітаційних заходів у наступному періоді.

Детальний аналіз параметрів Програми розвитку МСП виявив низку недоліків та неточностей, а також брак достовірної інформації, що створює перешкоди на шляху підвищення ефективності фасилітації. Зокрема, було з'ясовано, що Розділ 6 «Очікувані результати виконання Програми, визначення її ефективності» [12] фактично не містить показників ефективності, лише показники результативності, такі як: сумарна кількість малих і середніх підприємств; кількість малих підприємств на 10 тис осіб наявного населення; кількість найманих працівників; кількість

зареєстрованих ФОП; обсяг реалізованої продукції; частка продукції у загальному обсязі реалізованої продукції на малих і середніх підприємствах; загальна сума надходжень від бюджетів усіх рівнів, одержаних від діяльності МСП; частка податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів від діяльності МСП; кількість об'єктів інфраструктури підтримки підприємства. Усі показники традиційно представлені станом на початок дії програми із зазначенням очікуваних результатів на кінець періоду. Недоречним є об'єднання більшості показників результативності разом по суб'єктах малого та середнього підприємства внаслідок суттєвих відмінностей між двома групами суб'єктів підприємництва та, відповідно, застосування різних підходів до управління ними. Подібне об'єднання також суперечить підходам до обліку статистичної інформації по регіонах та країні у цілому. Особливої уваги вимагає обґрунтування розрахунків прогнозних показників результативності програми, використаних методів та алгоритмів. У переліку показників, що відображують кінцеві результати від реалізації програми, зазначений показник, який відображає розмір податкового навантаження на СМП, а саме: розмір та частка податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів від діяльності малого та середнього підприємства. Зростання даного показника в абсолютному та відносному значенні, що знайшло відображення у спрогнозованих результатах, суперечить принципам фасилітації розвитку підприємницької діяльності та свідчить про той факт, що розробники програми передбачають підвищення податкового тиску на МСП у майбутньому, більше того, розглядають його як один із позитивних результатів фасилітації.

Доцільно зауважити, що метою фасилітації розвитку малого підприємництва не є швидке покриття дефіциту бюджету за рахунок суб'єктів малого підприємництва. Даний процес має відбуватися поступово й опосередковано через підвищення фінансової результативності та ефективності господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва. Прогнозування стрімкого зростання надходжень до бюджету у формі податкових платежів на етапі фасилітації є неприпустимим та завчасним, а також таким, що ініціює супротив суб'єктів малого підприємництва запропонованим реформам. Ураховуючи вищевикладене, національною програмою фасилітації має бути передбачено поетапне нарощування результативності та ефективності фасилітаційних заходів з урахуванням визначеної мети та задекларованих соціально-економічних орієнтирів.

Дієвим способом підвищення ефективності фасилітації розвитку малого підприємництва можна вважати оптимізацію витрат на фасилітацію, тобто визначення в межах кожного регіону мінімально необхідної суми фінансових коштів, які потрібно спрямувати на фасилітаційні заходи для забезпечення цільового розміру ефекту. З іншого боку, брак бюджетних коштів та низька активність недержавних організацій – потенційних учасників фасилітації малого підприємництва спонукають до пошуку альтернативних варіантів підвищення ефективності фасилітації, не виходячи за межі наявного бюджету.

Як один із варіантів підвищення ефективності фасилітації малого підприємництва можна розглядати перерозподіл фінансових коштів за пріоритетними напрямками та виключення з переліку напрямів фінансування тих, що характеризуються найнижчою ефективністю фасилітаційних заходів. Економії витрат на фасилітацію можна досягти за рахунок: застосування науково обґрунтованого вибору пріоритетних напрямів фасилітації; комплексного та/або раціонального використання ресурсів; об'єднання низки фасилітаційних заходів або регіональних програм із метою економії ресурсів та досягнення синергетичного ефекту; попередньої деталізованої діагностики стану малого підприємства в межах територіальної громади, регіону, країни тощо; забезпечення цільової орієнтації фасилітаційних заходів на суб'єктів малого підприємства та їх адресності; залучення кваліфікованих і висококваліфікованих працівників до реалізації фасилітаційних програм та заходів; якісного інформаційного забезпечення фасилітаційних програм; збільшення частки інформаційно-консультаційного забезпечення в структурі фасилітаційних заходів.

Ще одним варіантом підвищення ефективності фасилітації розвитку малого підприємництва є підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів, що використовуються у фасилітаційних програмах: фінансових, людських, матеріально-технічних, нематеріальних (зокрема, об'єктів інтелектуальної та промислової власності, ноу-хау). Цього можна досягти шляхом додаткового стимулювання продуктивності праці, активізації резервів до зростання прибутку, моніторингу зміни ефективності фасилітації за рахунок продуктивності праці зайнятих та найманих працівників у суб'єктів малого підприємства.

З'ясовано, що підвищенню ефективності фасилітації розвитку малого підприємства сприяють такі чинники: стабільність державної економічної та соціальної політики підтримки підприємництва; активізація інноваційно-інвестиційної діяльності в країні; позитивне сприйняття підприємців у суспільстві; наявність ефективної системи захисту інтелектуальної власності; науково-технічний прогрес; інтеграція України у європейський та світовий економічний простір.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Точність та своєчасність оцінювання ефективності фасилітації розвитку малого підприємства сприяє пошуку резервів її підвищення та зумовлює можливість внесення коректив до фасилітаційних програм. Критичний аналіз наявного наукового доробку послужив підґрунтям для розроблення авторського підходу до оцінювання ефективності фасилітації розвитку, який передбачає розрахунок інтегрального показника ефективності фасилітації на основі модифікованої узагальненої функції бажаності Харрінгтона та скоригований з урахуванням особливостей статистичного обліку даних щодо національних суб'єктів малого підприємства. Поряд з інтегральним показником ефективності фасилітації запропоновано застосування допоміжних показників ефективності, що розраховуються на основі показників продуктивності праці найманих та зайнятих

працівників суб'єктів малого підприємництва. Розрахунок показників ефективності фасилітації розвитку малого підприємництва проведено на прикладі суб'єктів малого підприємництва Київської області.

Бібліографічний список:

1. Шлафман Н.Л. Методичні засади формування регіональних програм підтримки підприємництва. *Вісник економічної науки України*. 2010. № 2. С. 171–177.
2. Measurement of Government Intervention: A Comparison of Alternative Concept. CARD Working Papers 97-WP 177 / V. Gautan et al. JSU. AMES. JOWA. MARCH. 1997. 68 p.
3. Кириленко В.І. Сучасні підходи до оцінки рівня державної підтримки аграрного сектору економіки. *Ефективна економіка*. 2014. № 7. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3208> (дата звернення: 02.04.2020).
4. Бутенко А., Сараєва І. Державна підтримка підприємницького сектору України: досвід і проблеми. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 41–51.
5. Доброва Н.В. Інфраструктура підтримки малого підприємництва в Україні та на регіональному рівні. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Економіка, політологія, історія*. 2013. № 18(197). С. 97–106.
6. Морщенок Т.С. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 390–396.
7. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління. *Фінанси України*. 2000. № 6. С. 24–32.
8. Гречко А.В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4780> (дата звернення: 04.04.2020).
9. Захаркіна Л.С. Формування стратегії інноваційного розвитку машинобудівного підприємства (матричний підхід). *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2011. № 1(13). С. 66–78.
10. Програма розвитку малого і середнього підприємництва у Київській області на 2017–2018 рр. URL : https://45a94e62-736b-4d3d-abe7-8ca1bfa0ae4b.filesusr.com/ugd/8400c6_812527db082243c9a2b501cd57c48bf8.pdf (дата звернення: 15.04.2020).
11. Сайт Головного управління статистики у Київській області. Розвиток підприємництва. URL : <http://kyivobl.ukrstat.gov.ua/content/p.php3?c=1406&lang=1> (дата звернення: 15.04.2020).
12. Програма розвитку малого і середнього підприємництва у Київській області на 2019–2020 роки. URL : https://45a94e62-736b-4d3d-abe7-8ca1bfa0ae4b.filesusr.com/ugd/d9f7ba_eb24000fa2444d1aaa0be68004c13cc8.pdf (дата звернення: 15.04.2020).
3. Kyrylenko V.I. (2014). Suchasni pidkhody do otsinky rivnia derzhavnoi pidtrymky ahrarnoho sektoru ekonomiky [Modern approaches to assessing the level of state support for the agricultural sector of the economy.]. *Elektronnyi zhurnal «Efektyvna ekonomika» [E-journal "Effective Economy"]*, no. 7. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3208> (accessed 2 April 2020).
4. Butenko A. Saraieva I. (2012). Derzhavna pidtrymka pidpriemnytskoho sektoru Ukrainy: dosvid i problemy [State support of the business sector of Ukraine: experience and problems.]. *Ekonomika Ukrainy [Ukraine economy]*, no. 5. pp. 41–51.
5. Dobrova N. V. (2013). Infrastruktura pidtrymky maloho pidpriemnytstva v Ukraini ta na rehionalnomu rivni [Infrastructure to support small business in Ukraine and at the regional level]. *Naukovyi visnyk. Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. Vseukrainska asotsiatsiia molodykh naukovtsiv. – Nauky: ekonomika, politolohiia, istoriia. [Scientific Bulletin. Odessa National Economic University. All-Ukrainian Association of Young Scientists. – Sciences: economics, political science, history.]*, no. 18 (197). pp. 97–106.
6. Morshchenok T.S. (2017). Napriamy pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv maloho ta serednoho biznesu [Directions for improving the efficiency of small and medium enterprises]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national economic problems]*, no. 16. pp. 390–396.
7. Markina I.A. (2000). Metodolohichni pytannia efektyvnosti upravlinnia [Methodological issues of management efficiency.]. *Finansy Ukrainy [Finance of Ukraine.]*, no. 6. pp. 24–32.
8. Hrechko A.V. (2016). Doslidzhennia shliakhiv pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia vyrobnychoiu diialnistiu pidpriemstva [Research of ways to increase the efficiency of management of production activities of the enterprise]. *Elektronnyi zhurnal «Efektyvna ekonomika» [E-journal "Effective Economy"]*, no. 2. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4780> (accessed 4 April 2020).
9. Zakharkina L.S. (2011). Formuvannia stratehii innovatsiinoho rozvytku mashynobudivnoho pidpriemstva (matrychnyi pidkhid) [Formation of strategy of innovative development of machine-building enterprise (matrix approach)]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky [Economics and management of machine-building enterprises: problems of theory and practice]*, no. 1 (13). pp. 66 – 78.
10. Prohrama rozvytku maloho i serednoho pidpriemnytstva u Kyivskii oblasti na 2017 – 2018 rr. [Program for the development of small and medium enterprises in the Kiev region for 2017 – 2018.]. Available at: https://45a94e62-736b-4d3d-abe7-8ca1bfa0ae4b.filesusr.com/ugd/8400c6_812527db082243c9a2b501cd57c48bf8.pdf (accessed 15 April 2020).
11. Sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Kyivskii oblasti. Rozvytok pidpriemnytstva [Entrepreneurship development]. Available at: <http://kyivobl.ukrstat.gov.ua/content/p.php3?c=1406&lang=1> (accessed 15 April 2020).
12. Prohrama rozvytku maloho i serednoho pidpriemnytstva u Kyivskii oblasti na 2019–2020 roky. [Program for the development of small and medium enterprises in the Kiev region for 2019–2020.]. Available at: https://45a94e62-736b-4d3d-abe7-8ca1bfa0ae4b.filesusr.com/ugd/d9f7ba_eb24000fa2444d1aaa0be68004c13cc8.pdf (accessed 15 April 2020).

УДК 659.4

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-11>

Мажуга А.С.

студентка

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Сокол П.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Хамініч С.Ю.

доктор економічних наук, професор,

професор кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Mazhuga Anastaiia

Student

Oles Honchar Dnipro National University

Sokol Polina

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Marketing
and International Management

Oles Honchar Dnipro National University

Khaminich Svitlana

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Professor of the Department of Marketing and International Management
Oles Honchar Dnipro National University

ОСОБЛИВОСТІ PR-ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛУ УКРАЇНИ

FEATURES OF PR ACTIVITIES IN FOOD RETAIL MARKET IN UKRAINE

У статті досліджено сучасні тенденції ведення PR-діяльності підприємств галузі роздрібної торгівлі України. Обґрунтовано важливість формування бренду компанії за допомогою PR під час ведення бізнесу. Визначено ступінь розвитку PR-діяльності в Україні, зокрема на ринку продуктового ритейлу. Проаналізовано основні інноваційні PR-інструменти для успішного формування репутації підприємства. Розроблено рейтинг профільних онлайн-ЗМІ для галузі ритейлу. Запропоновано сучасні напрями розвитку капіталу корпоративної соціальної відповідальності представниками українського ринку роздрібної торгівлі з урахуванням тенденцій у зміні інформаційного поля під час формування кризових явищ та антикризових дій компаній-представників ринку продуктового ритейлу.

Ключові слова: PR-діяльність, PR-інструменти, роздрібна торгівля, антикризовий PR, корпоративна репутація.

В статье исследованы современные тенденции ведения PR-деятельности предприятий отрасли розничной торговли Украины. Обоснована важность формирования бренда компании с помощью PR при ведении бизнеса. Определена степень развития PR-деятельности в Украине, в частности на рынке продуктового ритейла. Проанализированы основные инновационные PR-инструменты для успешного формирования репутации предприятия. Разработан рейтинг профильных онлайн-СМИ для отрасли ритейла. Предложены современные направления развития капитала корпоративной социальной ответственности представителями украинского рынка розничной торговли с учетом тенденций в изменении информационного поля при формировании кризисных явлений и антикризисных действий компаний-представителей рынка продуктового ритейла.

Ключевые слова: PR-деятельность, PR-инструменты, розничная торговля, антикризисный PR, корпоративная репутация.

The article examines the current trends in PR activities of leading enterprises in the retail sector of Ukrainian economy. In the Ukrainian market there is an increase in the level of competition in many areas of the economy. The grocery retail market is no exception, so its players need to constantly improve their product range, service and image of the company itself. Now companies in the retail market use a customer-oriented approach to the formation of marketing strategy. Most customers choose products based on the brand of the company. Therefore, the relevance of the research is this problem of proper formation of the brand image can be solved with such a tool of communication policy of the enterprise as Public Relations. The article determines the degree of development of the PR market in Ukraine as a whole and highlights its forecasts for the next year. In particular, leaders in the grocery retail market were identified. The main leaders of the representative companies in the field of formation of the firm's reputational capital were identified too, as well as changes in their structure in recent years. Also, the main innovative PR-tools for successful formation of the reputation of the retail enterprise are identified and analyzed. The main profile of Ukrainian retail industry online media was identified. Based on this, a rating of specialized media was developed for the possibility of further monitoring and content analysis. The main modern directions of corporate social responsibility capital development by the representatives of the Ukrainian retail market are determined. Now the Ukrainian economy is at the stage of crisis formation, so companies need to join in the development of anti-crisis plans and measures. Therefore, the research paper presents trends in the change of the information field during the formation of global crisis phenomena. The main actions of anti-crisis PR of companies-representatives of the grocery retail market are determined. Also, recommendations for the formation of an anti-crisis plan of PR activities to preserve the positive reputation of companies are given.

Keywords: PR-activities, PR-tools, Retail, anti-crisis PR, Corporate reputation.

Постановка проблеми. Демократизація суспільного життя, конкурентне бізнес-середовище вимагає сучасного осмислення PR-діяльності в будь-якій сфері господарювання і, зокрема, на ринку продуктового ритейлу. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні відбувається підвищення рівня конкуренції в багатьох сферах економіки. Ринок продуктового ритейлу не є винятком, тому його гравцям потрібно постійно вдосконалювати свій асортимент, сервіс, переходити до клієнтоорієнтованої стратегії маркетингу та покращувати думку своїх клієнтів щодо підприємств за допомогою комунікаційної політики [12].

Дослідження Nielsen 2019 року показує, що частка покупців на ринку України, які купують новинки і не мають прихильності до певного бренду, – 27%, а для 70% українців промозаходи змінюють вподобання бренду. Це свідчить, що зараз як ніколи складно завоювати лояльність клієнтів [11]. У сучасних умовах відношення до бренду здебільшого слугує поштовхом до вибору того чи іншого товару. Саме тому одним із способів підтримки конкурентних позицій фірми на цьому сегменті ринку можна назвати ведення активної PR-діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час підготовки до написання статті було проаналізовано дослідження таких організацій, як UAPR, Publicity Creating, Репутаційні Активісти. Також дослідженням PR на комерційних підприємствах займалися такі вчені, як: С. Блек, Т.О. Примака, А.А. Малькевич, Т.А. Романчик. Процесам роздрібною торгівлі у своїх працях приділяють увагу такі дослідники, як: О.С. Євсейцева, Я.М. Антонюк, І.М. Шиндировський тощо.

Метою статті є визначення особливостей та основних тенденцій у використанні такої складової частини комунікаційної політики, як PR, на підприємствах продуктової роздрібною торгівлі, визначити основні антикризові та репутаційні заходи в умовах загострення світової економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Демократизація суспільного життя, конкурентне бізнес-середовище вимагає сучасного осмислення PR-діяльності в будь-якій сфері господарювання. Відомий науковець Сем Блек визначає PR як «мистецтво

і науку досягнення гармонії за допомогою взаєморозуміння, що ґрунтується на правдивості і повній інформованості» [1].

PR-діяльність має бути націлена на те, щоб допомагати вирішенню конкретних завдань, які сформують сприятливе середовище для підприємства. До такої діяльності відносять: формування іміджу, антикризові дії, проведення благодійних та екологічних заходів, набуття фірмою популярності у певної аудиторії, завоювання довіри інвесторів [8]. Залежно від кількості кампаній фірми можуть використовувати послуги PR-агенцій або власні PR-служби.

Відзначаємо, що, за даними Всеукраїнської рекламної коаліції, за підсумками 2019 року український ринок PR оцінюється в обсязі 953 млн грн, згідно з даними Української Асоціації зі зв'язків з громадськістю (UAPR) – на 10% більше, ніж у 2018 році. Також Асоціація прогнозує приріст ринку на 5% у межах комерційного сектору на 2020 рік. У Асоціації є деякі сподівання на розвиток бюджетів комерційного сектору на комунікації за рахунок зовнішніх та внутрішніх комунікацій під час трансформацій в організаціях та комунікації інновацій [7].

За оцінками Publicity Creating, на кінець 2019 року до 40% загального обсягу ринку вже займають PR-послуги для комерційних підприємств [13]. Такі дані ще раз підкреслюють важливість цього виду маркетингових комунікацій на комерційних підприємствах, в тому числі і на ринку продуктового ритейлу.

Для того щоб проаналізувати PR-діяльність цієї сфери, для початку слід виділити основних гравців ринку. У рейтинг «ТОП-200 компаній України» 2018 року, за даними «Бізнес Цензор», увійшло 11 компаній ринку продуктового ритейлу з найбільшим доходом [3]: «АТБ-маркет», «Сільпо», Metro, «Ашан», Fora, Varus, «Велика кишеня», Novus, Fozzy, «Таврія В» (рис. 1).

Для успішного функціонування на ринку компанії повинні стежити за рівнем своєї репутації та постійно підвищувати його.

Загалом про тенденції розвитку PR-діяльності на цьому ринку можуть сказати результати дій щодо управління якістю репутації фірм-представників, наведених у Національному Рейтингу якості управління

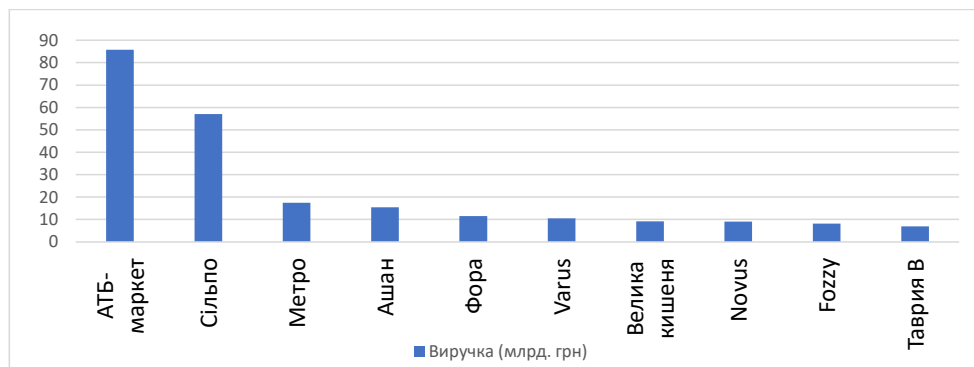


Рис. 1. ТОП-10 компаній роздрібної торгівлі України, 2018 р.

Джерело: складено авторами на основі даних Бізнес Цензор [3]

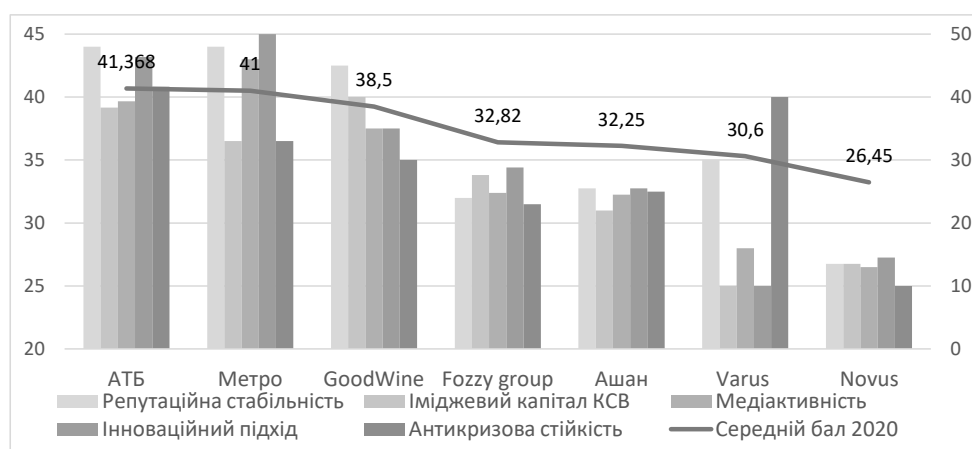


Рис. 2. Національний Рейтинг якості управління корпоративною репутацією, 2020 р., ринок FMCG

Джерело: складено авторами на основі даних Рейтингу «Репутаційні активісти» [10]

корпоративною репутацією. Слід зазначити, що цей Рейтинг будується на таких 5 показниках, як: репутаційна стабільність, іміджевий капітал КСВ, медіаактивність, інноваційний підхід, антикризова стійкість. Так, до ТОП-7 Рейтингу 2020 року за ринком продуктового ритейлу увійшли послідовно: «АТБ-маркет», Metro, GoodWine, Fozzy group, «Ашан», Varus та Novus (рис. 2).

Слід зазначити, що, згідно з Рейтингом, найбільше зростання сумарного значення за усіма п'ятьма показниками порівняно з минулим роком мали такі компанії, як [10]:

- АТБ (7,2%), що піднявся на 2 сходинки та став лідером;
- Varus (6,5%), що піднявся на 1 сходинку і посів 6-е місце у рейтингу;
- Metro (5,2%), що опустився на одну сходинку і посів 2-у позицію.

Під час утворення макроекономічного кризового стану слід приділити увагу такому показнику Рейтингу, як антикризова стійкість компанії. Він характеризується наявністю у компанії стратегії антикризового реагування і позитивною реакцією цільових аудиторій на застосування певного інструментарію, позитивним ефектом докладених зусиль PR-службою фірми [10].

Склавши Рейтинг за наведеним показником на основі рис. 2, слід сказати, що найбільш підготовлені до кризи PR-служби мають «АТБ», Varus та Metro (табл. 1).

Для огляду PR-діяльності обов'язково потрібно визначити, якими інструментами PR у своїй діяльності користуються основні гравці ринку.

Слід зазначити, що у період глобальної діджиталізації більшу увагу потрібно приділяти онлайн-інструментарію PR [14]. Усі вищезазначені лідери для підвищення впізнаваності бренду та лояльності до нього використовують у своїй PR-діяльності такі інструменти, як: публікації в онлайн-ЗМІ різного рівня, таких як національні, регіональні, а також профільні, соціальні мережі, офіційний сайт, PR-рекламування у різних каналах, як онлайн, так і традиційних.

Слід доповнити, що до профільних онлайн-видань, де можна публікувати прес-релізи і де публікуються новини галузі, належать: 1) портали ринку продуктового ритейлу – RAU, AllRetail, Trademaster, Retailers.ua; 2) видання, де висвітлюються новини бізнесу, що є цільовими і для цього ринку – MIND.ua, Delo.ua, Ubr.ua. Також для підвищення іміджу компанії та щоб поділитися своїми напрацюваннями у сфері комунікацій, компанії продуктового ритейлу можуть співпрацювати з такими виданнями з темати-

Таблиця 1

Рейтинг лідерів за показником «антикризова стійкість», 2020 р.

Назва компанії	Кількість балів, антикризова стійкість	Приріст показника порівняно з 2019 р.	Місце в основному Рейтингу
АТБ	40,83	270%	1
Varus	40	43%	6
Metro	36,5	-5%	2
Fozzy group	35	-13%	4
Ашан	32,5	-20%	5
Novus	25	2%	7

Джерело: складено авторами на основі даних Рейтингу «Репутаційні активісти» [10]

Таблиця 2

Рейтинг видань на основі охопту користувачів

Вид видання	Назва	Охват користувачів, лютий 2020	Охват користувачів, березень 2020	Темп зростання
Видання про бізнес	Ubr.ua	4 400 000	5 070 000	115%
	Delo.ua	2 600 000	3 950 000	152%
	MIND.ua	690 000	1 150 000	167%
Видання про ринок ритейлу	RAU	344 028	501 360	146%
	Retailers.ua	40 000	51 890	130%
	Trademaster	40 000	50 000	125%
Видання про маркетинг, PR та комунікації	MRR	120 000	163 590	136%
	Sostav.ua	70 000	78 050	112%

Джерело: складено авторами на основі даних Similarweb [2]

кою маркетингу та комунікацій, як MRR та Sostav.ua.

Рейтинг видань за кількістю охоптів можна побудувати за допомогою інструменту аналітики сайтів Similarweb (табл. 2). AllRetail не були включені до рейтингу з причини відсутності даних.

З таблиці випливає, що найбільші охопти аудиторії є у більш загальних інтернет-ЗМІ – про бізнес та фінанси. Але під час вирішення питання, де публікувати матеріал, потрібно також враховувати темпи зростання охопту, що може повідомляти про те, як швидко зростає кількість аудиторії. З такої позиції варто звернути увагу на п'ять найбільш зростаючих профільних онлайн-ЗМІ: MIND.ua Delo.ua, RAU, MRR та Retailers.ua (табл. 2).

Після ЗМІ головним інструментом для створення позитивного іміджу в інтернеті для будь-якої компанії є корпоративний сайт. За допомогою інструменту Similarweb можна проаналізувати активність корпоративних сайтів (рис. 3), від якої залежить і успішність PR-діяльності.

З графіка можна визначити, що візити сайтів майже всіх підприємств мають неоднорідний характер із піковою точкою у грудні. Це пояснюється більшою активністю купівель клієнтами у грудні у сфері продуктового ритейлу, а тому і збільшеною зацікавленістю цієї групи громадськості.

Відзначимо, що через глобальні зміни в світовій економіці до сфери продуктового ритейлу прикута більша увага громадськості, ніж раніше, саме це можна простежити і за допомогою статистики: у березні майже у всіх лідерів ринку показник охопту сайту знову почав зростати (рис. 2). Найбільший приріст за березень щодо лютого відбувся у Novus (133,3%),

Metro (118,5%), Auchan (115,2%). Причиною того, що саме у цих фірм відбувся найбільший приріст, може бути те, що ці підприємства є гіпермаркетами з великим асортиментом продукції.

Проаналізуємо основні напрями роботи PR-служб підприємств за допомогою моніторингу їхніх корпоративних сайтів та профільних ЗМІ, включаючи прес-релізи, з початку 2020 року.

По-перше, це екоініціативи. Так, компанія Metro на початку березня запустила пілотний проект зі збору одягу “Metro Waste collection point”, співпрацюючи з благодійною організацією «Фонд Асперн». Іншим прикладом може бути тестування нового способу пакування покупок від «АТБ» – картонні коробки у формі корзини замість звичного пакету [9].

По-друге, благодійні проекти. Наприклад, «Серця майбутнього» від Metro та «Лантманнен Акса» полягає у зборі коштів для закупівлі імплантів оклюдерів для оперування дітей. Також націлену на допомогу безпритульним тваринам благодійну акцію, що була почата ще в 2019 році, продовжив Varus – «Нагодуйте безпритульну тваринку».

По-третє, прес-релізи з приводу розвитку мереж. Так, «Сільпо» продовжив відкривати нові магазини з дизайнерським оформленням у Києві та Дніпрі, Varus поглинув частину магазинів «Брусничка» [9].

Таким чином, можна сказати, що компанії галузі продуктового ритейлу націлені на формування репутації соціально-відповідальних компаній в очах клієнтів, партнерів та конкурентів.

Основною тенденцією у роботі зв'язків із громадською підприємств сфери продуктового ритейлу стало те, що у березні-квітні 2020 року відчутно

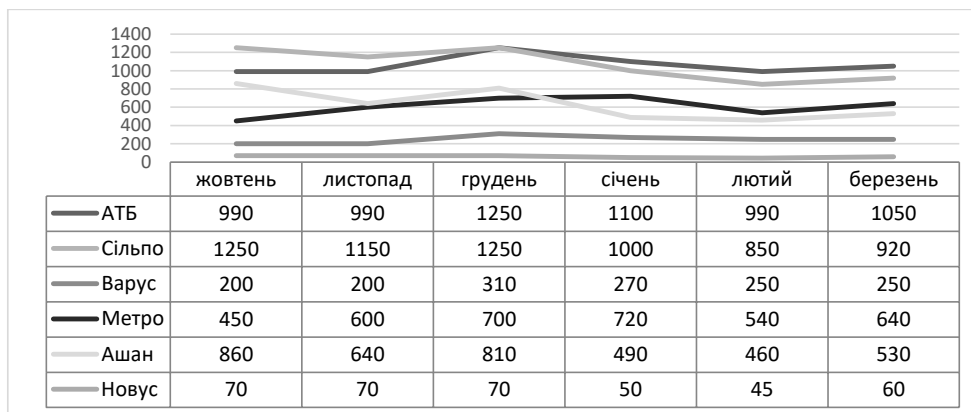


Рис. 3. Охват візитів на офіційних сайтах компаній галузі, 2019–2020 рр.

Джерело: складено авторами на основі даних Similarweb [2]

збільшилася кількість згадувань фірм цієї сфери в електронних національних та регіональних ЗМІ. Основними інфоприводами були запуски доставки продуктів, перехід бізнесу у онлайн, зміна цін та продуктових націнок, благодійні проекти, пов'язані з пандемією. Причому це стосується майже кожного великого гравця ринку. Важливо наголосити на тому, що деякі компанії опублікували інтерв'ю керівництва з приводу вирішення кризових ситуацій [9]. Це допоможе підняти репутацію фірми в очах існуючих та потенційних партнерів.

Саме тому можна говорити про те, що зараз, коли економіка країни перебуває на початковому етапі кризи, фірмам галузі необхідно долучитися до методів антикризового PR. Слід пам'ятати про основні принципи антикризового PR, такі як: швидкість і робота на випередження, інформаційна відкритість, чесність, ініціатива, робота одночасно з декількома рівнями громадськості [4].

Тому під час кризи підприємствам необхідно розробити низку планів реагування на всі можливі форс-мажорні випадки, пов'язані з кризою, щоб за настання такого компанія могла відразу почати реагувати. Завданням піару в антикризовому реагуванні є саме правильне інформування всіх стейкхолдерів про те, які заходи вживаються і як це буде впливати на них. Для кожної цільової групи громадськості потрібно вибрати свій канал комунікацій та адаптувати повідомлення [5].

Криза вимагає не просто швидко реагувати у вигляді повідомлень в інформаційному полі, а змінювати процеси, які до цього привели. Тому потрібно вибудувати репутаційний капітал та проводити глибоку SWOT-аналітику [6].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Після огляду тенденцій на ринку продуктового ритейлу можна сказати, що простежується пряма залежність між доходністю компанії та розвитком її PR-діяльності. Основними інструментами для її реалізації можна назвати: роботу з онлайн-виданнями, розвиток сайтів та соціальних мереж, створення благодійних PR-кампаній та інших ініціатив, пов'язаних із покращенням показника КСВ.

Також не слід забувати, що в період глобальної економічної кризи, що відбувається, більша увага

громадськості приділяється компаніям галузі продуктового ритейлу, тому кожна з них стає перед викликом. Саме в таких умовах можуть відбуватися репутаційне зростання та падіння. Не можна лишати ситуації на самоплив. Тому за допомогою активної антикризової PR-діяльності потрібно збільшувати інформаційне поле компанії, причому зробити його якіснішим, покращити та зміцнити рівень репутаційного капіталу, а також рівень корпоративної соціальної відповідальності за допомогою благодійних ініціатив. Такі дії компанії приведуть до їхньої стабілізації на ринку після кризи, покращення лояльності до бренду та зможуть мінімізувати фінансові втрати фірми.

Бібліографічний список:

- Блек С. Введение в Паблик Рилейшнз / С. Блек. – Ростов н / Д.: Феникс, 1998. – 380 С.
- Вимірювання охопту сайтів. *Інструмент: Similarweb*. URL: <https://www.similarweb.com> (дата звернення 08.02.2020)
- Віннічук Ю. 200 найбільших компаній України 2018 року. *Бізнес цензор*: веб-сайт. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3147570/200_nayiblishih_kompaniy_ukrains_2018_roku (дата звернення 08.02.2020)
- Голенко Ю.Б. Антикризовий піар. *Архів конференції: Наукова індустрія Європейського континенту*, 2013. URL: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2013/Economics/6_150181.doc.htm (дата звернення 13.04.2020)
- Какой PR нужен компаниям FMCG сектора? *Marketing Media Review*. 2012. URL: <https://mmr.ua/show/kakoj-pr-nuzhen-kompanijam-fmcg-sektora> (дата звернення 13.04.2020)
- Лавска В. Антикризисное управление, или что может дать репутационный капитал *Marketing Media Review*. 2020. URL: <https://mmr.ua/show/antikrizisnoe-upravlenie-ili-cto-mozhet-dat-reputaczionnyj-kapital> (дата звернення 13.04.2020)
- Об'єм рекламно-комунікаційного ринку України 2019 і прогноз об'ємів ринку 2020. *Всеукраїнська рекламна коаліція*. 2019. – URL: <https://vrk.org.ua/ad-market/> (дата звернення 11.04.2020)
- Примак Т.О. PR для менеджерів і маркетологів / Т. О. Примак., навч. посіб. – К.: «Центр учбової літератури». 2013. – 202 с.
- Публікації Асоціації Ритейлерів України. 2020 р. URL: <https://rau.ua/новуні/> (дата звернення 06.04.2020)
- Рейтинг качества управления корпоративной репутацией. *«Репутационные АКТИВисты»*: веб-сайт. 2020.

- URL: <http://repactiv.com.ua/ru/ranking>. (дата звернення 11.04.2020)
11. Рівень споживчої нелояльності набирає обертів. *Nielsen*: веб-сайт. 2019. URL: <https://www.nielsen.com/ua/uk/insights/article/2019/level-of-consumer-disloyalty-gaining-momentum/>. (дата звернення 12.04.2020)
 12. Сокол П.М. Маркетингова комунікаційна політика як складова маркетингової діяльності підприємства / П.М. Сокол, С.Ю. Хамініч, К. В. Мартиросова // Економічний простір: Збірник наукових праць.– № 107. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. – С. С. 250–259.
 13. Украинский рынок PR: факторы роста. *Sostav.ua*: веб-сайт. 2019. URL: <https://sostav.ua/publication/ukrainskij-rynok-pr-factory-rosta-83574.html> (дата звернення 11.04.2020)
 14. Svitlana Khaminich, Natalia Zykun, Tatyana Oklander, Olena Laburtseva, Tetiana Podashevskva, Olexandr Vilchynskiy MODELLING NEURAL NETWORK SEGMENTATION OF THE MEDIA MARKET // International Journal of Management (IJM) Volume 11, Issue 3, March 2020, pp. 565–581, http://www.iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/IJM/VOLUME_11_ISSUE_3/IJM_11_03_059.pdf Article ID: IJM_11_03_059 Available online at <http://www.iaeme.com/ijm/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=3> Journal Impact Factor (2020): 10.1471 (Calculated by GIS) www.jifactor.com ISSN Print: 0976-6502 and ISSN Online: 0976-6510. p. 565–581.
- ### References:
1. Sam Black (1998) *Vvedenie v Pablik Rilejshnz* [Introduction to Public Relation]. Rostov: Feniks (in Russian)
 2. Measuring site coverage. *Tool: Similarweb*. Available at: <https://www.similarweb.com> (accessed 08.02.2020)
 3. Vinnichuk J. 200 najbilshykh kompanij Ukrainy 2018 roku [200 largest companies of Ukraine in 2018]. *biz.censor*. Available at: https://biz.censor.net.ua/resonance/3147570/200_nayibshih_kompanij_ukrani_2018_roku (accessed 08 February 2020)
 4. Gholenko Ju. B. Antykryzovij piar [Anti-crisis PR]. Proceedings of *Naukova industrija Jevropejskogho kontyentu* (27 November – 05 December, 2013). Available at: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2013/Economics/6_150181.doc.htm (accessed 13 April 2020)
 5. *Marketing Media Review*. (2012) *Kakoy PR nuzhen kompanijam FMCG sektora?* [What PR do FMCG companies need?]. *Marketing Media Review*. Available at: <https://mmr.ua/show/kakoy-pr-nuzhen-kompanijam-fmcg-sektora> (accessed 13 April 2020)
 6. Lavskva V. (2020) *Antikrizisnoe upravlenie, ili chto mozhet dat' reputatsionny kapital* [Crisis management, or what reputational capital can give]. *Marketing Media Review*. Available at: <https://mmr.ua/show/antikrizisnoe-upravlenie-ili-chto-mozhet-dat-reputatsionnyj-kapital> (accessed 13 April 2020)
 7. VRK (2019). *Ob'jem reklamno-komunikacijnogho rynku ukrainy 2019 i prognoz ob'jemiv rynku 2020* [The volume of the advertising and communication market of Ukraine 2019 and the forecast of market volumes 2020]. VRK – Available at: <https://vrk.org.ua/ad-market/> (accessed 11 April 2020)
 8. Prymak T.O. (2013) *PR dlja menedzheriv i marketologhiv* [PR for managers and marketers]. Kiev: *Centr uchbovoho literatury* (in Ukrainian)
 9. *The Association of Retailers of Ukraine* Publication (2020 p.) RAU. Available at: <https://rau.ua/novyni/> (accessed 06 April 2020)
 10. *Reputatsionnye AKTIVisty* (2020). *Reyting kachestva upravleniya korporativnoy reputatsiey* [Quality rating of corporate reputation management]. *Reputatsionnye AKTIVisty*. Available at: <http://repactiv.com.ua/ru/ranking> (accessed 11 April 2020)
 11. *Nielsen* (2019) *Rivenj spozhyvchoji neoljalnosti nabyraje obertiv* [The level of consumer disloyalty is gaining momentum]. *Nielsen*. Available at: <https://www.nielsen.com/ua/uk/insights/article/2019/level-of-consumer-disloyalty-gaining-momentum/>. (accessed 12 April 2020)
 12. Sokol P.M., Khaminich S.Ju., Martyrosova K.V. (2016) *Marketynghova komunikacijna polityka jak skladova marketynghovoho dijajlnosti pidpryjemstva* [Marketing communication policy as a component of marketing activities of the enterprise] // *Ekonomichnyj prostir* [Economic space]. no. 107. pp. 250–259.
 13. *Sostav.ua* (2019). *Ukrainskij rynek PR: faktory rosta* [Ukrainian PR market: growth factors]. *Sostav.ua*. Available at: <https://sostav.ua/publication/ukrainskij-rynok-pr-factory-rosta-83574.html> (accessed 11 April 2020)
 14. Svitlana Khaminich, Natalia Zykun, Tatyana Oklander, Olena Laburtseva, Tetiana Podashevskva, Olexandr Vilchynskiy. Modelling neural network segmentation of the media market // International Journal of Management (IJM) Volume 11, Issue 3, March 2020, pp. 565–581, http://www.iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/IJM/VOLUME_11_ISSUE_3/IJM_11_03_059.pdf Article ID: IJM_11_03_059 Available online at <http://www.iaeme.com/ijm/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=3> Journal Impact Factor (2020): 10.1471 (Calculated by GIS) www.jifactor.com ISSN Print: 0976-6502 and ISSN Online: 0976-6510. p. 565–581.

УДК 339.3(477)

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-12>

Мардус Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Харківського технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8551-1544>

Mardus Nataliia

PhD in Economics,
Associate Professor of Economic Analysis and Accounting Department
Kharkiv Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПОЗИЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ТОВАРІВ

DETERMINATION OF STRATEGIC POSITIONS OF DOMESTIC MANUFACTURERS IN THE DOMESTIC MARKET

Стаття присвячена дослідженню стратегічних позицій вітчизняних виробників на внутрішньому ринку товарів, яке базується на оцінюванні зміни внутрішнього й зовнішнього середовища стану внутрішнього ринку задля виявлення характеру розвитку внутрішнього ринку товарів та визначення стратегічних орієнтирів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів з урахуванням умов відкритості національної економіки та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки як однієї з основних умов інтеграції. Результати моніторингу дають змогу оцінити розміри реалізації стратегії та можливості її вдосконалення, означити коло проблем, завдяки яким визначаються перешкоди в реалізації стратегії, що є доцільним під час формулювання концепції стратегічного забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і дає змогу визначити його стратегічні напрями, тобто напрями розвитку, які приведуть до реалізації стратегічної концепції.

Ключові слова: внутрішній ринок товарів, моніторинг, товар, рейтинг, зміна, динаміка, оцінка.

Статья посвящена исследованию стратегических позиций отечественных производителей на внутреннем рынке товаров, основанном на оценивании изменения внутренней и внешней среды состояния внутреннего рынка с целью выявления характера развития внутреннего рынка товаров и определения стратегических ориентиров обеспечения развития внутреннего рынка товаров с учетом условий открытости национальной экономики и повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики как одного из основных условий интеграции. Результаты мониторинга позволяют оценить размеры реализации стратегии и возможности ее совершенствования, обозначить круг проблем, благодаря которым определяются препятствия в реализации стратегии, что является целесообразным при формулировании концепции стратегического обеспечения развития внутреннего рынка товаров и позволяет определить его стратегические направления, то есть направления развития, которые приведут к реализации стратегической концепции.

Ключевые слова: внутренний рынок товаров, мониторинг, товар, рейтинг, изменение, динамика, оценка.

The article is devoted to the research of strategic positions of domestic producers in the domestic market of goods. Developing recommendations for determining the strategic position of domestic producers in terms of openness of the national economy is a pressing issue that needs research. Specificity of definition of strategic positions, practically not covered in the writings of scientists. There is a need to determine methodological approaches to obtaining reliable information, which will provide the best possible definition of strategic positions of domestic producers. The study is based on an assessment of changes in the internal and external environment of the state of the internal market in order to identify the nature of development of the internal market for goods and to determine the

strategic guidelines for ensuring the development of the internal market for goods. One of the main requirements is to study the internal market for goods, taking into account the conditions of openness of the national economy and increasing the level of competitiveness of the national economy, as one of the main conditions for integration. In order to find out what they exist, they researched their trends, and they used macro environments and aggregates that were nationally open and based on social, historical, demographic, political, legal, natural, and international factors. The monitoring results make it possible to estimate the size of the strategy implementation and its improvement and to identify the range of problems. The monitoring identifies obstacles to the implementation of the strategy, which is appropriate in formulating the concept of strategic support for the development of the internal market for goods. An important element of monitoring is the level of risk, which implies the development of measures to manage them. This allows defining strategic directions of development of the internal market of goods that is directions of development which will lead to realization of strategic concept. In view of this, the study of the principles of formation of competitiveness of the national economy and the development of priority directions for its enhancement, capable of adapting economic systems to the laws of the modern paradigm of socio-economic development, geopolitics, is an extremely important problem and urgent task for the Ukrainian state.

Keywords: *internal market for goods, monitoring, commodity, rating, change, dynamics, evaluation.*

Постановка проблеми. Стратегія забезпечення внутрішнього ринку товарів передбачає ґрунтування як на внутрішніх ресурсах внутрішнього ринку товарів, так і на зовнішніх, а саме на відкритості національного ринку для інших країн (внутрішня й зовнішня комунікаційна стратегія забезпечення внутрішнього ринку товарів), тому важливим і рекомендованим етапом під час формування стратегічних орієнтирів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів є елементи стратегічного планування, які передбачають аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів внутрішнього ринку товарів і дають змогу з'ясувати перешкоди та небезпеки на шляху реалізації стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку теорії та методичних підходів до визначення стратегічних орієнтирів знайшли своє відображення в працях багатьох учених, таких як А.Т. Зуб, Ю.О. Івахів, Н.А. Іщенко, Е.В. Кадишева, В.О. Новак, М.М. Лепа, Г. Мінцберг, С. Гошал, С.В. Корчанов, С. Субраманьям, Г.М. Тарасюк, О.В. Федорова, З.Є. Шершньова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте активність дослідження питань зі стратегічного управління не вирішила всіх проблем, пов'язаних із теоретичним та методичним його забезпеченням як інструменту обґрунтування стратегічних рішень у контексті визначення стратегічних позицій вітчизняних товаровиробників. Крім того, специфіка визначення стратегічних позицій практично не висвітлена в працях науковців. Виникає необхідність визначення методичних підходів до одержання достовірної інформації, яка забезпечить найбільш якісне визначення стратегічних позицій вітчизняних товаровиробників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення інформаційної бази щодо визначення стратегічних позицій товаровиробників для підвищення обґрунтованості вибраного стратегічного напрямку розвитку внутрішнього ринку товарів і визначення стратегічних орієнтирів забезпечення його розвитку з позиції вітчизняних товаровиробників в умовах відкритості національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все оцінювання відкритості національної економіки доцільно розпочинати з аналізу зміни внутрішнього й зовнішнього середовища.

Так, мінімальний обсяг товарообігу в Україні зафіксовано у 2009 році, коли він склав

817,5 млрд. грн., максимальний – у 2017 році, коли він склав 1 908,7 млрд. грн., у 2018 році він становив 2 215,4 млрд. грн. Загалом за 2008–2018 роки спостерігалось зростання обсягів оптового товарообігу підприємств оптової торгівлі України в діючих цінах на 91,14%. У 2016–2017 роках знову намітилась позитивна тенденція до зростання обсягів оптового товарообігу підприємств оптової торгівлі як у діючих цінах (на 25,06 та 22,67%), так і в цінах попереднього року (на 11,26 та 7,89%). У 2018 році цей показник знизився як у діючих цінах (на 6,6%), так і в цінах попереднього року (на 6,08%), але загалом можна вважати, що останніми роками зберігається більш-менш позитивна динаміка.

За 2008–2018 роки збільшилась середня величина обсягів оптового товарообороту по регіонах з 36,98 до 76,35 млрд. грн. у 2017 році і на 81,03 млрд. грн. у 2018 році. При цьому більша частина регіонів вирізняється значеннями показника, що є нижчими за середній рівень. Останні роки досліджуваного періоду характеризувались невинним зростанням середньоквадратичного відхилення обсягів оптового товарообігу по регіонах. Загалом за 2008–2018 роки середньоквадратичне відхилення за показником зросло із 76,36 до 195,46 млрд. грн. у 2017 році і 207,72 млрд. грн. у 2018 році. Це привело до підвищення коефіцієнта варіації з 206,5% до 256% у 2017 році і до 271,87% у 2018 році.

Останній рік досліджуваного періоду характеризувався зниженням обігу роздрібною торгівлі з 1 159,3 млрд. грн. до 816,6 млрд. грн. у 2017 році і до 930,6 млрд. грн. у 2018 році. Загалом за 2008–2018 роки величина обігу роздрібною торгівлі по Україні в діючих цінах зросла з 449,3 до 930,6 млрд. грн., тобто на 481,3 млрд. грн. У 2018 році за зростання обсягів обігу роздрібною торгівлі в діючих цінах на 43,53% індекс фізичного обсягу обігу роздрібною торгівлі зменшився на 0,2%.

Спостерігаємо, що показники, які характеризують розподіл обсягів обігу роздрібною торгівлі України за регіонами за 2008–2018 роки, показали, що збільшилась середня величина обсягів обігу роздрібною торгівлі по регіонах з 16,64 до 32,66 млрд. грн. При цьому більша частина регіонів вирізняється значеннями показника, що є нижчими за середній рівень (17–18 регіонів). Останні роки досліджуваного періоду характеризувались невинним зростанням середньоквадратичного відхилення обсягів обігу роздріб-

ної торгівлі по регіонах. Загалом за 2008–2018 роки середньоквадратичне відхилення за показником зросло з 13,12 до 32,07 млрд. грн. Це привело до підвищення коефіцієнта варіації із 78,8% до 98,2%.

Відношення максимального та мінімального рівня за показником також зросло (з 13 разів у 2008 році до 27 разів у 2017 році і до 22 разів у 2018 році).

У 2018 році за зростання обсягів роздрібного товарообігу в діючих цінах на 1,0% індекс фізичного обсягу роздрібного товарообігу зменшився на 1,72%. За 2008–2018 роки збільшилась середня величина обсягів роздрібного товарообігу по регіонах з 9,03 до 23,51 млрд. грн. При цьому більша частина регіонів вирізняється значеннями показника, що є нижчими за середній рівень.

Загалом за 2008–2018 роки середньоквадратичне відхилення за показником зросло з 9,28 до 31,28 млрд. грн. Це привело до підвищення коефіцієнта варіації зі 102,7% до 120,1%. Відношення максимального та мінімального рівня за показником також зросло (з 19 разів у 2008 році до 43 разів у 2017 році, 35 разів у 2018 році).

Все перераховане свідчить про зростання ступеня диференціації між регіонами України за обсягами роздрібного товарообігу.

За 2008–2018 роки збільшилась середня величина обсягів роздрібного товарообігу по регіонах з 9,03 до 23,51 млрд. грн. у 2017 році і до 26,68 млрд. грн. у 2018 році. При цьому більша частина регіонів вирізняється значеннями показника, що є нижчими за середній рівень. Досліджуваний період характеризувався зростанням середньоквадратичного відхилення обсягів роздрібного товарообігу по регіонах. Загалом за 2008–2018 роки середньоквадратичне відхилення за показником зросло з 9,28 до 27,96 млрд. грн. у 2017 році і до 31,28 млрд. грн. у 2018 році. Це привело до підвищення коефіцієнта варіації зі 102,7% до 118,9% у 2017 році і до 120,1% у 2018 році. Відношення максимального та мінімального рівня за показником також зросло (з 19 разів у 2008 році до 43 разів у 2017 році), але знизилось до 35 разів у 2018 році.

Все перераховане свідчить про зростання ступеня диференціації між регіонами України за обсягами роздрібного товарообігу.

Найменше споживчі ціни зростали у 2008 році по Чернігівській, Харківській, Закарпатській, Чернівецькій та Тернопільській областях, а у 2018 році найбільшим зростанням ціни характеризувались Донецька, Волинська, Сумська й Харківська області, а найменшим зростанням цін – Вінницька, Запорізька, Черкаська, Херсонська, Чернівецька області.

У 2015–2018 роках оптовий товарообіг продовольчих товарів мав тенденцію до зростання і досяг свого максимального рівня у 314 млрд. грн. у 2017 році і 356 млрд. грн. у 2018 році, що є вдвічі більшим за рівень 2008 року, на 24,2% більшим за рівень 2016 року і більшим на 13,37% за 2017 рік.

За 2015–2017 роки оптовий товарообіг непродовольчих товарів зростав і досяг у 2018 році максимальної величини у 1 859,3 млрд. грн.

Загалом за 2008–2018 роки обсяг оптового товарообігу непродовольчими товарами зріс на

751,2 млрд. грн., або на 89,05%. Водночас слід відзначити, що обсяг оптового товарообігу як продовольчих, так і непродовольчих товарів збільшувався значною мірою за рахунок впливу інфляційного чинника.

За 2008–2018 роки, незважаючи на коливання, частка непродовольчих товарів так і не перевищила рівня, що спостерігався на початку досліджуваного періоду. У 2017 році значення цього показника склало 83,5%, що на 0,3% менше за рівень 2016 року, а також на 1% менше за рівень 2008 року, а у 2018 році – на 0,4% більше показника 2017 року і на 0,6% менше за рівень 2008 року. Це свідчить про те, що зміни структури оптового товарообігу за товарними групами не можна назвати прогресивними.

За 2008–2018 роки питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва в оптовому товарообігу непродовольчих товарів знизилась із 63,9% до рекордно низького рівня 37,1%. Це свідчить про домінування негативних тенденцій щодо зміни структури оптового товарообігу непродовольчих товарів за суб'єктами (виробниками продукції, представленої на внутрішньому ринку).

Позитивні структурні зрушення, які спостерігалися в оптовій торгівлі продовольчими товарами, були нестабільними та настільки несуттєвими, що не спроможні були компенсувати негативні структурні зрушення, що домінували в оптовій торгівлі непродовольчими товарами. Як наслідок, частка продажу товарів вітчизняного виробництва в оптовому товарообігу за досліджуваний період знизилась із 65,6% у 2008 році до 43,4% у 2018 році, що негативно характеризує зміни структури оптового товарообігу за суб'єктами (виробниками продукції, представленої на внутрішньому ринку).

В структурі роздрібного товарообігу переважають непродовольчі товари, хоча їх частка була меншою, ніж за оптовим товарообігом. У 2018 році значення цього показника склало 56,7%, що на 3,5% менше за рівень 2017 року і на 8,9% менше за рівень 2008 року. Це свідчить про те, що зміни структури роздрібного товарообігу за товарними групами не можна назвати прогресивними. Загалом за 2008–2018 роки питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва в роздрібному товарообігу непродовольчих товарів знизилась із 51,2% до рекордно низького рівня 32,6% у 2017 році і до 31,5% у 2018 році. Це свідчить про домінування негативних тенденцій щодо зміни структури роздрібного товарообігу непродовольчих товарів за суб'єктами (виробниками продукції, представленої на внутрішньому ринку).

Більшість респондентів, опитаних фахівцями Антимонопольного комітету (близько 60–65%), оцінювала внутрішню українську конкуренцію як більш високу, ніж конкуренцію з імпортерами товарів. Найменш значна частина опитаних, навпаки, вважала, що зовнішня конкуренція є більш значною порівняно зі внутрішньою українською. Така різниця може пояснюватися приналежністю опитуваних суб'єктів господарювання до різних галузей національної економіки, які мають певні галузеві особливості, що обумовлюють різну інтенсивність конкуренції всередині країни. Як свідчать висновки Антимонопольного комітету, наведені у звіті за 2018 рік, вплив конкуренції на діяльність вітчизняних виробників є зага-

лом сприятливим, адже під тиском конкуренції низка підприємств змушена підвищити ефективність своєї роботи (у 2018 році – близько 41%), знижувати ціни на вироблену продукцію (43%).

Отже, внутрішній ринок об'єктивно забезпечує процес товарообігу, а аналітичні дослідження дали змогу діагностувати диференціації між регіонами України за обсягами обігу оптової та роздрібною торгівлі України. Встановлено, що за обсягами оптової та роздрібною торгівлі в Україні спостерігається зростання ступеня регіональної диференціації [1–3].

Для вивчення впливу зовнішніх факторів доцільно дослідити їх з точки зору умов та тенденцій, які утворюються у макросередовищі і у своїй сукупності визначають рівень відкритості національної безпеки, базуються на загальноекономічних, соціальних, демографічних, політичних, правових, природних, міжнародних факторах тощо. В табл. 1 наведено дані щодо рейтингу України за складовими рейтингу “Doing Business” у 2008–2018 роках [4].

Як видно з даних табл. 1, Україна покращила значення рейтингових оцінок за всіма складовими частинами, окрім забезпечення виконання контрактів, за яким рейтингова оцінка країни знизилась на 7,98 пункти. Покращення складо:

- 26,53 пункти в галузі реєстрації підприємств;
- 66,41 пункти в галузі отримання дозволів на будівництво;
- 26,2 пункти в галузі підключення до системи електропостачання;
- 19,59 пункти в галузі реєстрації власності;
- 19,79 пункти в галузі отримання кредитів;
- 20,00 пункти в галузі захисту прав міноритарних інвесторів;
- 57,94 пункти в галузі оподаткування;
- 32,87 пункти в галузі міжнародної торгівлі;
- 20,5 пункти в галузі відновлення платоспроможності.

Отже, можна стверджувати, що регуляторний вплив держави за 2008–2018 роки мав стимулюючий характер на розвиток усіх складових частин національної економіки, зокрема на розвиток внутрішнього ринку товарів. Зменшення відбулося лише за показником забезпечення виконання контрактів на 7,94 пункти. З огляду на це дослідження засад формування конкурентоспроможності національної економіки та розроблення пріоритетних напрямів її підвищення, здатних адаптувати економічні системи до закономірностей сучасної парадигми соціально-економічного розвитку, геополітики, є надзвичайно важливою проблемою й актуальним завданням для української держави [5]. Сприятливі умови для розвитку бізнесу є необхідною передумовою досягнення Україною більш високого рівня економічного розвитку та інтеграції до спільного ринку ЄС.

Україна посіла у 2018 році 83 місце у Глобальному рейтингу конкурентоспроможності країн, складеному фахівцями Всесвітнього економічного форуму (WEF). Всього в рейтингу цього року аналізується ситуація у 140 країнах чи територіях. Україна, згідно з рейтингом, посідає 77 місце за рівнем адаптації технологій, 110 місце за рівнем розвитку державних інститутів, 131 місце за рівнем макроекономічної стабільності, 94 місце за станом охорони здоров'я, 58 місце за рівнем інноваційних можливостей, 46 місце за рівнем освіти, 66 місце за ринком праці [6]. У 2018 році в рейтингу за Індексом економічної свободи Україна посіла 150 місце серед 180 країн світу з індексом 51,9 і перейшла до другої групи рейтингу країн, а саме до країн, переважно не вільних, що вказує також на її низький рівень економічної свободи. Проте зростання індексу до 51,9 є незначним, але позитивним кроком для України. Серед країн-сусідів, країн СНД і Східної Європи Україна має найнижчий рейтинг щодо індексу економічної свободи. На підставі аналізу зовнішніх чинників до-

Таблиця 1

Рейтинг Doing Business для України у 2008–2018 роках

Рік	Реєстрація підприємств	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Реєстрація власності	Отримання кредитів	Захист міноритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Відновлення платоспроможності
2008	64,47	-	-	49,91	56,25	33,33	18,31	40,13	66,94	10,90
2009	66,64	11,79	-	50,80	56,25	33,33	17,98	43,12	67,19	10,95
2010	67,94	4,00	32,25	51,29	56,25	40,00	17,98	48,29	67,19	10,95
2011	77,35	4,00	32,2	47,46	81,25	40,00	20,91	50,38	67,19	9,48
2012	79,84	14,67	32,39	47,87	81,25	40,00	20,05	48,80	67,19	10,69
2013	83,77	6,78	32,54	55,87	81,25	40,00	49,13	51,00	66,25	10,43
2014	85,53	68,72	52,04	68,21	87,50	46,67	54,88	53,44	66,25	28,34
2015	85,55	59,8	54,57	68,20	75,00	46,67	70,64	65,24	57,11	28,56
2016	92,09	60,2	54,84	69,32	75,00	54,00	74,66	65,15	57,11	28,43
2017	91,03	60,8	58,45	69,50	75,00	62,00	74,25	73,00	58,96	31,1
2018	91,00	78,2	58,40	69,7	75,00	64,00	80,8	73,00	59,00	31,4

цільно оцінити фактори впливу на підприємство або галузь, у якій воно працює. Макроекономічні та галузеві зовнішні чинники рекомендовано згрупувати за PEST-аналізом (політичні, економічні, соціальні, інформаційно-технологічні). При цьому слід оцінювати не лише поточну ситуацію, але й минулу динаміку та можливі зміни зовнішніх чинників у майбутньому.

Висновки. Базуючись на даних моніторингу та оцінюванні зібраної інформації за результатами контролю виконання стратегічного плану забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів доцільно проводити оцінювання виконання завдань на базі індикаторів результативності розвитку внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку внутрішнього ринку товарів. Результати даних моніторингу дають змогу оцінити розміри щодо реалізації стратегії та можливості її вдосконалення, означити коло проблем, завдяки яким визначаються перешкоди в реалізації стратегії, що є доцільним пі час формулювання концепції стратегічного забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і дає змогу визначити його стратегічні напрями, тобто напрями розвитку, які приведуть до реалізації стратегічної концепції. Якщо внутрішні фактори можна покращити за рахунок внутрішніх резервів, то вплив зовнішніх факторів може привести до зміни напрямку розвитку забезпечення внутрішнього ринку товарів, що потребує відповідної корекції стратегічних сценаріїв, тактичних планів тощо. При цьому важливим елементом моніторингу є рівень ризиків, що передбачає розроблення заходів щодо управління ними.

Бібліографічний список:

1. Мардус Н.Ю. Аналітика кількісних та якісних параметрів функціонування внутрішнього ринку товарів. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2018. № 2 (101). С. 26–34.

2. Mardus N., Brik S. Business analytical and estimation of the state of the internal market of foods. *Scientific development and achievements*. 2018. Vol. 2. P. 88–102.
3. Мардус Н.Ю. Визначення місткості внутрішнього ринку товарів. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 3-1 (46). С. 74–79.
4. Doing Business. Оценка бизнес-регулирувания. URL: <http://russian.doingbusiness.org/custom-query> (дата звернення: 24.03.2020).
5. Тимошенко О.В. Конкурентоспроможність національної економіки: теоретико-методологічні аспекти. 2017. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/26-1-2017/3.pdf> (дата звернення: 28.04.2020).
6. Україна в міжнародних рейтингах. URL: <https://www.sfii.gov.ua/%> (дата звернення: 28.04.2020).

References:

1. Mardus N.Yu. (2018). Analitika kilkisnih ta yakisnih parametrov funkcionuvannya vnutrishnogo rinku tovariv [Analysis of quantitative and qualitative parameters of functioning of the internal market of goods] *Derzhava ta regioni*, no. 2 (101), pp. 26–34.
2. Mardus N., Brik S. (2018). Business analytical and estimation of the state of the internal market of foods. *Scientific development and achievements*, vol. 2, London, United Kingdom, pp. 88–102.
3. Mardus N.Yu. (2018). Vznachennya mistkosti vnutrishnogo rinku tovariv [Determining the capacity of the domestic market for goods]. *Biznes-navigator*, vol. 3-1 (46), pp. 74–79.
4. Doing Business ochenka biznes regulirovaniya. [Doing Business assessment of business regulation] URL: <http://russian.doingbusiness.org/custom-query> (accessed: 24 March 2020).
5. Timoshenko O.V. (2017). Konkurentospromozhnist nacionalnoyi ekonomiki: teoretiko-metodologichni aspekti. [Competitiveness of the national economy: theoretical and methodological aspects]. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/26-1-2017/3.pdf> (accessed: 28 April 2020).
6. Ukrayina v mizhnarodnih rejtingah. URL: <https://www.sfii.gov.ua/%> (accessed: 28 April 2020).

Никончук В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янчука»

Nykonchuk Viktoriia

Ph.D. (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Management Department
Private Higher Education Establishment
“Academician Stepan Demianchuk International University
of Economics and Humanities”

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE WORLD ECONOMY

Розвиток інновацій у національній економіці відображається на збільшенні інтелектуальної власності. Система інтелектуальної власності допомагає встановити баланс між інтересами новаторів та державними інтересами, забезпечуючи створення умов для розвитку творчості та інновацій на благо всіх людей. Метою дослідження є вивчення ролі та розвитку інновацій у світі та в Україні, обґрунтування напрямів розвитку інтелектуального капіталу в Україні. Інноваційну діяльність країн світу перш за все відображає кількість патентів, що було заявлено у світі на певний рік. У статті проведено прогноз кількості поданих заявок до 2030 року за допомогою системи Excel. Прогнозування виконується за допомогою лінійної регресії. Прогноз побудовано на основі відомих даних щодо кількості заявок у 2004–2018 роках. Вивчено динаміку кількості заявок на патент та побудовано прогнозну криву, яка виявила стійке зростання цього показника найближчим майбутнім. Надалі наші дослідження мають на меті визначення основних напрямів перебудови економіки України відповідно до світової тенденції щодо підвищення інноваційного розвитку на основі наявного інтелектуального капіталу в країні.

Ключові слова: інновації, права інтелектуальної власності, патент, авторське право, інноваційна діяльність, науково-технічні знання.

Развитие инноваций в национальной экономике отражается на увеличении интеллектуальной собственности. Система интеллектуальной собственности помогает установить баланс между интересами новаторов и государственными интересами, обеспечивая создание условий для развития творчества и инноваций на благо всех людей. Целью исследования является изучение роли и развития инноваций в мире и в Украине, обоснование направлений развития интеллектуального капитала в Украине. Инновационную деятельность стран мира прежде всего отражает количество патентов, которое было заявлено в мире на определенный год. В статье проведен прогноз количества поданных заявок к 2030 году с помощью системы Excel. Прогнозирование выполняется с помощью линейной регрессии. Прогноз построен на основе известных данных по количеству заявок в 2004–2018 годах. Изучена динамика количества заявок на патент и построена прогнозная кривая, которая обнаружила устойчивый рост этого показателя в ближайшем будущем. В дальнейшем наши исследования имеют целью определение основных направлений перестройки экономики Украины в соответствии с мировой тенденцией касательно повышения инновационного развития на основе имеющегося интеллектуального капитала в стране.

Ключевые слова: инновации, права интеллектуальной собственности, патент, авторское право, инновационная деятельность, научно-технические знания.

The development of innovation in the national economy is reflected in the increase in intellectual property. The intellectual property system helps to strike a balance between the interests of innovators and the interests of the state, ensuring the creation of conditions for the development of creativity and innovation for the benefit of all people. The aim of the study is to analyze the implementation of innovations in the world and in Ukraine, determine the share of each country in the total number of patent applications and their distribution among residents and nonresidents and determine the impact of innovation on macroeconomic indicators, namely GDP and compare this trend with Ukraine,

which develops recommendations for the development of intellectual capital in Ukraine. Intellectual property rights to innovation are similar to any other property rights. They allow authors or owners of patents, trademarks or copyrights to benefit from their own work or to invest in its creation. The innovative activity of the countries of the world, first of all, reflects the number of patents applied in the world during a certain year. The number of publications in international indexes of the Scopus type was estimated according to the methodology of the Ministry of Education and Science of Ukraine. An estimate of the number of applications submitted by 2030 using Excel. Prediction is performed using linear regression. The forecast is based on known data on the number of applications in 2004–2018. The study substantiates the effectiveness of the latest system of priorities for funding science at the expense of the state budget of Ukraine. Thus, with the introduction of innovation, countries may become less dependent on the negative influence of international corporations by other, more developed countries. The study of the dynamics of the number of patent applications and constructed a forecast curves, which revealed a steady growth of this indicator in the near future. In the future, our study aims to identify the main directions of restructuring the economy of Ukraine in accordance with the global trend to increase innovative development based on the available intellectual capital in the country.

Keywords: *innovations, intellectual property rights, patent, copyright, innovation, scientific and technical knowledge.*

Постановка проблеми. Технологічні інновації та відкритість торгівлі значно змінили обличчя світового виробництва. Перетворення сировини на частини та компоненти, складання кінцевих виробів та доставка їх до кінцевого споживача передбачають ланцюги поставок, що охоплюють велику кількість економік по всьому світу. Завдяки науково-технічному прогресу великий асортимент споживчих товарів став більш доступним. У світі продовжується економічне зростання, що сприяє інтеграції країн, що розвиваються, у світову економіку, створюються можливості для економічного розвитку та зниження рівня бідності. Інтелектуальний капітал, особливо у формі технології, дизайну та брендингу, пронизує глобальну економіку за всім її охоптом. Від ступеня впровадження новітніх рішень залежать сума коштів, яку споживачі платять за товар, і визначення компаній, що успішно працюють на ринку. В основі прийняття рішення про співпрацю та подальшу організацію глобальних ланцюжків цінності лежать рішення про місце розташування різних виробництв, завдання бізнесу, історія партнерських взаємовідносин, форми управління інтелектуальним капіталом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика формування інтелектуального капіталу та інноваційного розвитку економіки висвітлюється в наукових працях багатьох учених. Ю.А. Гранада, Х.Ф. Меджіа показали, як інновації впливають на зайнятість населення залежно від професіоналізму, статі, ступеня зайнятості робітників [1]. В. Глод досліджував роль трансформації методів управління впровадженням інновацій у виробництві медичного обладнання за допомогою набору статистичних методів [2]. К. Кармені, О. Де Ла Вільярмуа, Ф. Мансурі проаналізували вплив контролю над інноваціями в умовах функціонування франчайзингової схеми [3]. К.В. Гейдж, Х.В. Волберда, В. Ван ден Бош, А.Дж. Франс (2019 рік) в результаті свого дослідження довели, що впровадження інновацій у менеджменті підприємства є набагато більш прибутковим, ніж використання наукових досліджень на виробництві [4, с. 278–280]. Н.Г. Вовченко, О.Б. Іванова, О.Д. Костоглодова довели необхідність впровадження інновацій в умовах функціонування глобальної економіки як шляху вирішення проблеми обмеження ресурсів на планеті [5, с. 290]. Л. Агостіні, Ф. Галаті, Л. Гасталді показали, як діджиталізація впливає на інноваційні процеси в економіці та суспільстві [6, с. 5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у дослідженнях цих учених неповною мірою визначено вплив інтелектуального капіталу на макроекономічні показники розвитку країн, зокрема України, тому у статті ми приділили велику увагу цим аспектам дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є вивчення ролі та розвитку інновацій у світі та в Україні, виявлення частки кожної країни у загальному числі заявок на патент, розподіл їх між резидентами та нерезидентами країн, визначення впливу інноваційної діяльності на макроекономічні показники, а саме ВВП, у країнах світу, зрівняння цього тренду з трендом України, на основі чого здійснюється розроблення рекомендацій щодо розвитку інтелектуального капіталу в Україні.

Вклад основного матеріалу дослідження. Зростаюча потреба у складних та спеціалізованих знаннях і технологічна взаємодія як на національному, так і на міжнародному рівнях привели до парадоксального виходу на міжнародний рівень двох процесів, а саме географічної концентрації та поширеності процесу створення інновацій. З одного боку, виробники прагнули знайти та виробити інновації, де б можна було досягнути високої якості за доступних менших витрат. З іншого боку, ринкові сили, економія на масштабі та потреба в більшій міждисциплінарній взаємодії через складність взаємодії створюють умови досягнення географічної близькості.

Глобальні інноваційні мережі були ключовими відцентровими силами в географічному розподілі діяльності з формування інтелектуального капіталу. Шукаючи знання, прямі іноземні інвестори націлені не на країни, а на конкретні осередки в їх межах. Міжнародне співробітництво, інвестиції відбуваються між конкретними центрами виробництва знань. Глобальні інноваційні мережі не просто охоплюють країни, а поєднують конкретні місцевості в межах країн. У межах національних кордонів формуються міжрегіональні інноваційні підмережі.

Важливо зрозуміти географічну концентрацію поширення та взаємодії світових науково-технічних знань, що є складовою частиною інтелектуального капіталу. Для цього потрібні чітке відображення інноваційної діяльності на національному рівні й шляхи сприяння такому поширенню та обміну знаннями по всьому світу. Зокрема, важливо знати, чи приводить до зростання національних центрів виробництва або центрів знань загальне зростання міжнародної співп-

раці та інвестицій, чи вони використовують наявний у країні інтелектуальний капітал на шкоду іншим районам країни, чи підтримують існування національних інноваційних структур без суттєвого зростання. Це може бути особливо актуальним для країн, що розвиваються, завдяки впровадженню цілеспрямованої державної політики щодо сприяння інноваціям або заміні та використанню національного та міжнародного співробітництва. Глобалізація знань призводить до дисбалансів у розподілі інноваційної діяльності всередині країн. Центри виробництва знань у всьому світі набувають важливості та активізують економіку країн, експорт, діяльність бірж. Країни, міста та регіони, які не беруть участь у формуванні інтелектуального капіталу та розвитку інновацій, ризикують бути маргіналізованими.

Більшу частину ХХ століття міжнародні корпорації з країн з високим рівнем доходу обмежили свої іноземні дослідження та розробки (НДДКР) у країнах з багатою економікою, зокрема США, західноєвропейських країнах, згодом Японії. З'явилась тенденція до збільшення заказів на аутсорсингові операції від багатших країн до країн із середнім доходом та країн, що розвиваються. Це дає позитивний результат для розвитку окремої країни, яка може бути країною із середнім або низьким рівнем розвитку інноваційної сфери. Прикладом є Індія, в якій Бомбей став центром надання аутсорсингових ІТ-послуг. Зараз ця країна успішно виконує своє власні інформаційні проекти.

З 1980-х та 1990-х років створення нових науково-технічних знань все більше вимагає взаємодії між установами та організаціями, державними чи приватними, національними або багатонаціональними, незалежно від їх місцезнаходження. Поступово Китай, Індія, країни Східної Європи та інші країни із середнім рівнем доходу набули великого значення як цільові країни для прямих іноземних інвестицій (ПІІ), орієнтованих на НДДКР, і як джерела нових знань. Поглиблення процесів глобалізації забезпечило наближення цих країн до інтелектуальної складової частини економічного розвитку країн світу. Ці країни інтегруються у світову систему захисту інтелектуальної власності.

Права інтелектуальної власності на інновації подібні будь-якому іншому праву власності. Вони дають змогу авторам або власникам патентів, торговельних марок чи творів авторського права отримувати користь з їх власного твору або інвестицій на його створення. Ці права закріплені у статті 27 Загальної декларації прав людини, яка визнає право кожної людини на захист її моральних і матеріальних інтересів, що є результатом наукових, літературних або художніх праць, автором яких вона є.

Значення інтелектуальної власності було вперше відзначено у договорах Паризької конвенції про охорону промислової власності (1883 рік) і Бернської конвенції з охорони літературних і художніх творів (1886 рік). Адміністративні функції обох цих договорів виконує Всесвітня організація інтелектуальної власності. Сприяння інтелектуальній власності та її охорона необхідні з таких причин:

1) прогрес і добробут людства залежать від його здатності створювати й винаходити нові твори у сфері техніки та культури;

2) правова охорона цих нових об'єктів сприяє виділенню додаткових ресурсів, необхідних для подальшої інноваційної діяльності;

3) сприяння розвитку й охороні інтелектуальної власності забезпечує економічний ріст, створює нові робочі місця й галузі промисловості, підвищує якість життя і задоволеність нею.

Ефективна та справедлива система інтелектуальної власності здатна сприяти всім країнам у реалізації потенціалу інтелектуальної власності як каталізатора економічного розвитку й соціального та культурного добробуту. Система інтелектуальної власності сприяє встановленню рівноваги між інтересами новаторів і державними інтересами, забезпечуючи створення умов для розвитку творчості та інновацій на благо всіх людей.

Інноваційну діяльність країн світу перш за все відображає кількість патентів, що було заявлено у світі на певний рік.

Подані заявки на патент – це заявки, щодо яких першим названим заявником або правонаступником є резидент відповідної держави чи регіону. На нашу думку, будь-який результат наукових досліджень має реалізуватись у певній формі, що можна запатентувати чи застосовувати в економічній діяльності. Результативність інституційної підтримки організації наукових досліджень у національній економіці України, на нашу думку, полягає у збільшенні кількості інноваційних підприємств та міжнародних патентних заявок. Кількість публікацій у міжнародних індексах типу "Scopus" за методологією Міністерства освіти і науки України є основним критерієм успішності науки, проте, на нашу думку, справжній результат має базуватись саме на реальних розробках та міжнародних патентах, які можуть забезпечити виготовлення інноваційної продукції, нових робочих місць та додаткових коштів до бюджету України. На жаль, за аналізований період цей показник погіршується з кожним роком та реально відображає ефективність новітньої системи пріоритетів фінансування науки за кошти державного бюджету України.

Спрогнозуємо кількість поданих заявок до 2030 року за допомогою системи Excel. Прогнозування виконується за допомогою лінійної регресії. Будується прогноз на основі відомих даних щодо кількості заявок у 2004–2018 роках (рис. 1).

Як ми бачимо з рис. 1, кількість заявок на придбання патенту неухильно зростає по роках. Тільки у 2009 році відбулося зниження з 1 930 000 заявок до 1 855 900 заявок через світову економічну кризу 2008–2009 років. Темп зростання варіюється від 9,3 у 2012 році до від'ємного -3,8 у 2009 році. Прогнозна пряма показує неухильне зростання кількості заявок на патенти за рік. Причому вже у 2020 році буде зростання до 3 477 163 заявок на рік.

У 2030 році ця цифра виросте майже в півтори рази порівняно з 2018 роком і буде дорівнювати 4 751 877 поданих заявок. Це говорить про неабиякий підйом інноваційної діяльності у світі.

Висновки. Таким чином, розвиток інтелектуального капіталу формує інноваційне середовище. Інновації запроваджуються у різних сферах економічної діяльності. Генерація інновацій приводить до вкла-

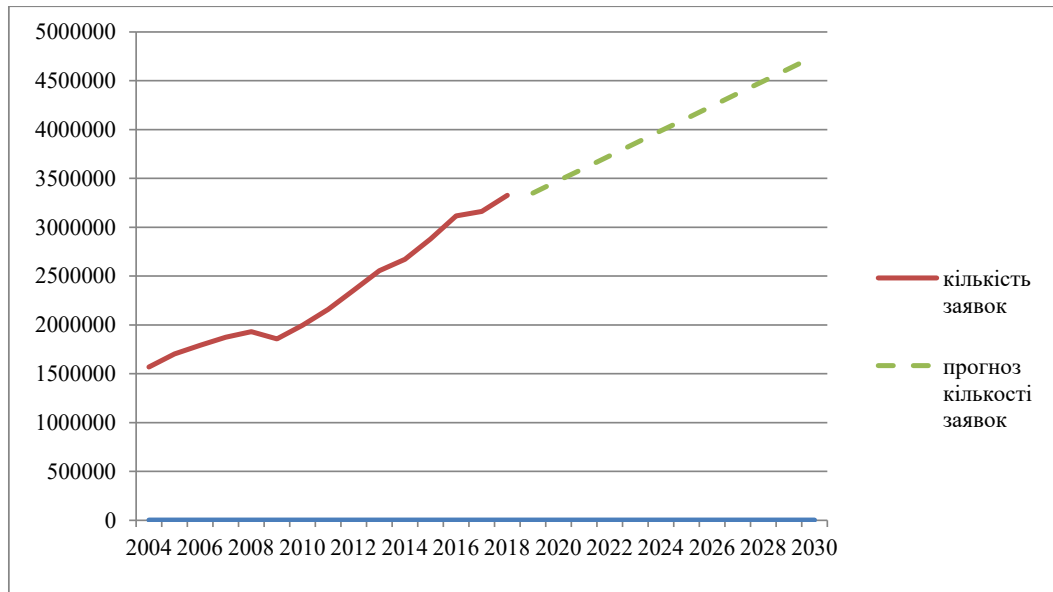


Рис. 1. Прогнозування кількості заявок на патенти до 2030 року

Джерело: побудовано автором на основі джерела [7]

дення інвестиційних коштів у розвиток економік країн світу. Інновації відображаються на національному й глобальному рівнях. Отже, із запровадженням інновацій країни можуть стати менш залежними від негативних впливів діяльності міжнародних корпорацій з інших, більш розвинених країн. В подальшому наші дослідження мають намір виявити основні напрями перебудови економіки України згідно зі світовим трендом для підвищення інноваційності розвитку на основі наявного у країні інтелектуального капіталу.

Бібліографічний список:

1. Arias Granada, Yurani; Felipe Mejia, Juan. Does innovation generate or destroy employment? An application for manufacturing and service firms. *Cuadernos de economia-spain*. 2020. № 42. P. 191–212. DOI: 10.32826/cude.v42i122.164.
2. Glod, Wojciech. Transformational leadership style in the relationship between innovation and efficiency of healthcare units in Poland. *Oeconomia copernicana*. 2018. № 9 (4). P. 731–753. DOI: 10.24136/oc.2018.036.
3. Karmeni, Kerim; De La Villarmois, Olivier; Mansouri, Faysal. Control and Innovation: A study of the Mediating Effect of Knowledge Diffusion in Franchise Networks. *Comptabilite controle audit*. 2017. № 23 (3). P. 63–95. DOI: 10.3917/cca.233.0063.
4. Heij, Cornelis V.; Volberda, Henk W.; Van den Bosch V., Frans A.J. with coauthors. How to leverage the impact of R&D on product innovation? The moderating effect of management innovation. *R&D management*. 2019. № 50 (2). P. 277–294. DOI: 10.1111/radm.12396.
5. Vovchenko N.G., Ivanova O.B., Kostoglodova E.D. Innovations and Fighting Global Economic Problems. *Contemporary economics*. 2016. № 10 (4). P. 289–298. DOI: 10.5709/ce.1897-9254.216.
6. Agostini, Lara; Galati, Francesco; Gastaldi, Luca. The digitalization of the innovation process Challenges and opportunities from a management perspective. *European journal of innovation management*. 2019. № 23 (1). P. 1–12. DOI: 10.1108/EJIM-11-2019-0330.

7. WIPO IP Facts and Figures 2019. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_943_2019.pdf (дата звернення: 10.05.2020).
8. Дергалюк Б.В. Роль інтелектуального капіталу для здійснення структурної модернізації регіональної економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 5–6.

References:

1. Arias Granada, Yurani; Felipe Mejia, Juan. (2020). Does innovation generate or destroy employment? An application for manufacturing and service firms. *Cuadernos de economia-spain*, 42, 191–212, DOI: 10.32826/cude.v42i122.164.
2. Glod, Wojciech (2018). Transformational leadership style in the relationship between innovation and efficiency of healthcare units in Poland. *Oeconomia copernicana*, 9 (4), 731–753. DOI: 10.24136/oc.2018.036.
3. Karmeni, Kerim; De La Villarmois, Olivier; Mansouri, Faysal (2017). Control and Innovation: A study of the Mediating Effect of Knowledge Diffusion in Franchise Networks. *Comptabilite controle audit*, 23 (3), 63–95. DOI: 10.3917/cca.233.0063.
4. Heij, Cornelis V.; Volberda, Henk W.; Van den Bosch V., Frans A.J. with coauthors. (2019). How to leverage the impact of R&D on product innovation? The moderating effect of management innovation. *R&D management*, 50 (2), 277–294. DOI: 10.1111/radm.12396.
5. Vovchenko, Natalia G.; Ivanova, Olga B.; Kostoglodova, Elena D. (2016). Innovations and Fighting Global Economic Problems. *Contemporary economics*, 10 (4), 289–298. DOI: 10.5709/ce.1897-9254.216.
6. Agostini, Lara; Galati, Francesco; Gastaldi, Luca. (2019). The digitalization of the innovation process Challenges and opportunities from a management perspective. *European journal of innovation management*, 23 (1), 1–12. DOI: 10.1108/EJIM-11-2019-0330.
7. WIPO (2019), "IP Facts and Figures 2019", available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_943_2019.pdf (accessed 10 May 2020).
8. Dergalyuk B.V. (2020) The role of intellectual capital for the structural modernization of the regional economy. Investments: practice and experience, pp. 5–6.

Носенко Ю.М.

кандидат сільськогосподарських наук,
провідний науковий співробітник
Президії Національної академії аграрних наук України

Нечипоренко О.М.

доктор економічних наук, доцент,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Лук'яничук Л.В.

начальник відділу наукового забезпечення інноваційного розвитку
Президії Національної академії аграрних наук України

Nosenko Yuriy

Candidate of Agricultural Sciences, Leading Researcher
Presidium of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

Nechyporenko Oleksandr

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
National Research Center "Institute of Agrarian Economics"

Lukyanchuk Lyudmyla

Head of the Department of Scientific Support of Innovative Development
Presidium of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

ORGANIZATIONAL AND LEGAL BASIS OF FUNCTIONING OF AGRO-INDUSTRIAL INNOVATION CLUSTERS

Досліджено інституційні засади формування, становлення й функціонування агропромислових інноваційних кластерів як інструментів міжвідомчої взаємодії галузевої науки, освіти та виробництва. Проаналізовано нормативно-правові та законодавчі акти України стосовно визначення категорії «кластер» як об'єкта господарсько-правової політики держави, що покликаний підвищувати конкурентоспроможність регіонів. Визначено цілі створення інноваційних кластерів в Україні. Обґрунтовано необхідність розроблення закону України про кластер та внесення відповідних змін до чинних законодавчих і нормативних актів. Розроблено пропозиції щодо методичного забезпечення діяльності нового типу агропромислових кластерів як інтегрованого міжрегіонального об'єднання науково-інноваційного розвитку.

Ключові слова: агропромисловий кластер, інноваційний розвиток, інституції, організаційно-правове забезпечення, міжрегіональний науковий центр.

Исследованы институционные засады формирования, становления и развития агропромышленных инновационных кластеров как инструментов возможного межведомственного взаимодействия отраслевой науки, образования и производства. Проанализированы нормативно-правовые и законодательные акты насчёт определения категории «кластер» как объекта хозяйственно-правовой политики Украины, призванного повышать конкурентоспособность регионов. Определены цели создания инновационных кластеров в Украине. Обоснована необходимость разработки закона Украины о кластере и внесения соответствующих изменений в существующие законодательные и нормативные акты. Разработаны предложения по методическому обеспечению деятельности вновь созданных агропромышленных кластеров как интегрированного межрегионального объединения научно-инновационного развития.

Ключевые слова: агропромышленный кластер, инновационное развитие, институции, организационно-правовое обеспечение, межрегиональный научный центр.

The dependence of the development of modern high-tech agricultural production on the degree of integration of branch science, education, authorities and business is revealed. As is known, the application of the cluster approach involves the voluntary formation of integrated structures, in certain areas, of participants performing different functions, but united by one technological process, the result of which is the final product created by all participants,

starting with those involved in scientific research and training, and ending with technologists, packers and the dealer network. Ensuring on the basis of this innovative development of all stakeholders is one of the most relevant tasks for the state's economy, as shown by the experience of many developed countries. The modern institutional environment of formation and establishment of innovative agro-industrial clusters in Ukraine is characterized and the main possible directions of state regulation of their development are determined. In particular, the current laws and regulations of Ukraine on the definition of the category "cluster", "agrarian cluster" as an object of economic and legal policy of the state, aimed to increase the competitiveness of the regions are analyzed. The goals of creation of innovation clusters in Ukraine are defined and their practical realization is estimated. The generalized world experience of formation of the cluster policy of the state depending on the position of the Government is brought. The current research of scientists of the National Scientific Center "Institute of Agrarian Economics" from the 70s of the last century to the present days, on possible types of agro-industrial associations of the cluster organization, the purpose of their activities, organizing core, internal and external infrastructure and management are explored. The interregional scientific Centers of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine as integrated associations that provide its participants with new competitive advantages and stimulate the development of rural areas are assessed. The necessity of developing the Law of Ukraine on the cluster and the introduction of appropriate amendments to existing legislative and regulatory acts, in particular regarding the determination of the content of the main categories, is substantiated. The need for scientists to develop proposals for organizational and methodological support for the formation and development of a new type of agro-industrial clusters as interregional integrated research and innovation associations and to assess the effectiveness of their activities is proved.

Keywords: *agro-industrial cluster, innovative development, institutions, organizational and legal support, inter-regional research center.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Питання підвищення конкурентоспроможності та забезпечення інноваційного розвитку агропромислового комплексу України є для національної економіки одним із найактуальніших. У зв'язку із цим у державі розробляються й запроваджуються нові форми розвитку економічних відносин із максимально ефективним використанням наявних ресурсів. Перспективним напрямом такої трансформації може стати організація великотоварного агропромислового виробництва з використанням механізмів корпоратизації (в основу яких закладено відносини власності) та кластеризації (в основі яких – відносини спільної діяльності).

Загалом кластерний розвиток країни є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки [1]. Окрім того, кластери є такою вдалою комбінацією кооперації та конкуренції, що об'єднання в одній площині одночасно допомагає успішно вести конкурентну боротьбу в інших. Конкурентоспроможні на світових аграрних ринках країни з одноосібним чи/або фермерським укладом поряд із кооперацією широко використовують кластерну форму організації великотоварного виробництва, яка побудована на мережевих аутсорсингових (договірних) зв'язках самостійних у юридичному відношенні учасників агропродуктових ланцюгів. Кластерні стратегії розвитку сільського господарства демонструють свої переваги в економіках багатьох країн світу. Так, широко відомий успішний кластер із виробництва цукрової тростини в Бразилії, де поля цієї культури займають лише 1% території країни (10 млн га) і сконцентровані в радіусі кількисот кілометрів. Водночас Бразилія є експортером номер 1 (із часткою 52%) на світовому ринку цукру, а в секторі біоетанолу – експортером номер 2 (34% світового експорту). Вражають успіхи чилійського винного кластеру, діяльність якого дала змогу країні увійти в першу п'ятірку світових експортерів цього напою, збільшивши за 30 років загальний обсяг продажів із 10 млн дол. США майже до 3 млрд дол. США [2].

За результатами попередніх досліджень вітчизняних учених установлено, що кластерна форма

співпраці здатна забезпечувати: результативну взаємодію наукових, освітніх закладів, органів влади та бізнесових структур для отримання синергетичного ефекту; зниження сукупних витрат на наукові дослідження, комерціалізацію й швидке впровадження нововведень; стійке та ефективне використання інфраструктурного й наукового потенціалу регіонів. Узагальнений нами досвід кластеризації багатьох економік зарубіжних країн переконує, що оптимальною формою міжвідомчої взаємодії в аграрній сфері може бути агропромисловий інноваційний кластер, для ефективного функціонування якого необхідне, насамперед, інституційне нормативно-правове забезпечення [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Актуальним проблемам застосування кластерних підходів у різних галузях економіки, утворення й функціонування цих потенційно ефективних об'єднань в Україні присвячено цілу низку досліджень відомих учених-економістів, зокрема праці Д. Задихайла [4], Ю. Тихомирова [5], В. Цветкова [6] стосовно державного регулювання кластерних стратегій розвитку, визначення меж утручання держави в економічні процеси із застосуванням певних правових засобів. Значну увагу концептуальним засадам становлення регіональних кластерів, у тому числі їх інноваційній спрямованості в аграрній сфері, державній кластерній політиці приділили вітчизняні вчені економісти та правники Ю. Лупенко, М. Кропивко, П. Саблук, М. Малік, О. Шпикуляк, О. Ковальова [7–9], С. Соколенко [10], М. Войнаренко [11], І. Курило [12], Я. Сидоров [13] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте необхідно відзначити, що дослідження такого суспільно-економічного явища, як «кластер», саме крізь призму відповідності чинної законодавчо-нормативної бази сучасним викликам щодо його формування й ефективного функціонування безпосередньо в аграрній сфері не одержали поки що належної уваги з боку вчених.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – розкрити та проаналізувати сучасне інституційне середовище формування й становлення інноваційних агропромислових кластерів в Україні та визначити основні можливі напрями державного регулювання їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Про необхідність створення й інституційного забезпечення функціонування в Україні інноваційних кластерів свого часу йшлося в окремих нормативних та законодавчих актах. Проте галузь аграрного виробництва в них не виокремлювалася.

Так, Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 21 вересня 2011 р. № 896-р було затверджено «План заходів щодо стимулювання міжрегіональної співпраці, кооперації та інтеграції» [14], згідно з яким Мінекономрозвитку, Мінфін, інші центральні органи виконавчої влади протягом року мали розробити нормативно-правову базу щодо визначення механізму формування міжрегіональних кластерів та надання їм державної підтримки для забезпечення функціонування та розвитку.

Згідно з Концепцією реформування державної політики в інноваційній сфері, яка була схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2012 р. № 691-р [15], реформування системи державного регулювання у цій царині здійснюється шляхом створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності. Насамперед, передбачалося вдосконалення правових засад функціонування технологічних парків та платформ, спрощення процедур утворення *інноваційних кластерів*, малих інноваційних підприємств на базі вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ із метою підтримки виробництва високотехнологічних товарів та надання послуг, стимулювання суб'єктів господарювання до утворення наукових парків, упровадження сучасних технологій управління розвитком виробництва.

Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р., схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 липня 2013 р. № 603-р [16], передбачала, що для комплексного розв'язання проблемних питань необхідна реалізація державної політики структурно-технологічних перетворень галузі шляхом збільшення частки вітчизняних розробок на основі поєднання інноваційної та промислової політики. Це сприятиме інноваційному розвитку в усіх перспективних сферах економічної діяльності, створенню *науково-інноваційно-виробничих кластерів* у високотехнологічних галузях на базі комерціалізації власних наукових розробок із використанням незалежних виробничих потужностей державних підприємств та галузевих наукових інститутів.

На нашу думку, за нинішнього рівня розвитку засобів та прийомів землеробства, зростаючих експортних можливостей аграрний сектор економіки України доречно було б також розглядати як високотехнологічну галузь.

Згідно з Концепцією Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 рр., схваленою Розпорядженням Кабіне-

ту Міністрів України від 28 серпня 2013 р. № 641-р [17], проблеми розвитку малого і середнього підприємництва передбачено розв'язати шляхом надання підтримки інноваційно орієнтованим суб'єктам, у тому числі завдяки розробленню і виконанню ними програм інтеграції в *національні та міжнародні інноваційні й технологічні кластери*, сприянню розвитку інфраструктури такої підтримки, у тому числі внаслідок: визначення на законодавчому рівні понять «бізнес-центр», «бізнес-інкубатор», «*кластеризація*», «субконтрактація».

Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій у 2015 р. розроблено Програму підтримки кластерів в Україні: принципи розроблення та ключові особливості [18]. У Програмі зазначено, що: застосування поетапного *кластерного підходу* може ефективно сприяти просуванню експорту і залученню інвестицій, створенню робочих місць, розвитку необхідних навичок; *кластерний підхід* відповідає меті децентралізації; *державна підтримка кластерів повинна базуватися на цільовому підході до заснування та підвищення інституційної спроможності структур управління кластерами на регіональному рівні* й передбачати чітку координацію механізмів обміну, що дасть змогу забезпечити створення синергії між регіональними кластерами (наприклад, загальний брендинг, тренінги для організації кластера тощо).

Статті 120 та 127 Господарського кодексу України (2003 р.) передбачають різні організаційно-правові форми об'єднань підприємств, а саме: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом (союзи, спілки, асоціації підприємців тощо). Отже, порівнюючи ці форми об'єднань підприємств із такою формою об'єднання, як кластер, можна зробити висновок, що кластер може бути частиною цих об'єднань або окремою формою об'єднання підприємств [19]. Слід відзначити, що й донині більшість суб'єктів вибирає перший варіант унаслідок законодавчої неврегульованості поняття «кластер».

Стаття 6 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (редакція від 2012 р.) [20] визначає що: 3. Для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів державою запроваджуються заходи щодо:

1) розвитку інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технологічних парків, наукових парків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, *інноваційних кластерів*, венчурних фондів тощо).

У статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» (2002 р.) визначено термін «*інноваційне підприємство*» (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо): це підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції і (або) послуг [21].

У статті 14 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (2013 р.) визначено, що до об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва належать бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні бізнес-інкубатори, науково-технологічні

центри, центри трансферу технологій, фонди підтримки малого підприємництва, лізингові компанії, консультативні центри, інші підприємства, установи та організації, основним завданням яких є сприяння розвитку малого і середнього підприємництва [22].

Наведені вище інституції, або законодавчо-нормативні акти, як і ті, що встановлюють засади аграрної політики держави, не дають чіткого правового визначення таким категоріям, як «кластер», «аграрний кластер», унаслідок чого нечисельні регіональні ініціативи щодо підтримки розвитку кластерів, у тому числі й в аграрній сфері, які в різні роки висвітлювалися в стратегіях соціально-економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності окремих сфер [23], не знаходили свого практичного втілення. Так, наприклад, інноваційні кластерні ініціативи в аграрному секторі України реалізувалися невеликим числом у різних регіонах, окремі з них наведено у таблиці 1.

Світовий досвід показує, що залежно від позиції урядів можна виділити декілька підходів до визначення державної кластерної політики:

1) *функціональний*, коли держава сприяє налагодженню співпраці між зацікавленими сторонами й надає певну фінансову підтримку щодо реалізації проєкту;

2) *підтримувальний* – функція держави доповнюється спрямуванням та підтримкою інвестицій в інфраструктуру кластера з метою стимулювання його розвитку;

3) *директивний*, коли підтримувальна функція держави доповнюється проведенням спеціальних програм, спрямованих на трансформацію спеціалізації регіону через розвиток кластерів;

4) *інтервенційний* – держава разом зі своєю директивною функцією бере на себе відповідальність за подальший розвиток кластера через надання трансфертів, субсидування, інших інструментів активного регулювання та формування його спеціалізації в аграрній економіці [13].

При цьому уряди під час реалізації своїх аграрних кластерних стратегій можуть підтримувати чи то великий бізнес, як у Японії, чи то малий і середній та приватних осіб, як у США. На наше переконання, за сучасних умов саме останній підхід був би більш ефективним для швидкого розвитку вітчизняного сімейного фермерства на інноваційній основі за рахунок тісної формалізованої співпраці з наукою та освітою.

Слід зазначити, що в Національному науковому центрі «Інститут аграрної економіки» (ННЦ «ІАЕ») з метою відпрацювання механізмів міжгосподарської кооперації ще в середині 70-х років минулого століття було напрацьовано цілу низку методичних матеріалів, які ґрунтувалися на кластерній ідеології [24]. Як результат, на практиці були створені й ефективно функціонували такі організаційні форми кластерів, як агропромислові об'єднання на рівні районів (РАПО) та областей (ОблАПО), науково-виробничі об'єднання і системи (НВО) тощо. Пізніше, уже в умовах ринкової економіки, було визначено, що у чинному законодавчому полі України агрокластери можуть створюватися переважно в організаційно-правових формах простого товариства, асоціації, громадської організації, а в деяких випадках і консорціуму.

У своїх дослідженнях [8; 25] учені Інституту виділили три можливих, на їхню думку, типи великото-

Таблиця 1

Ініціативи з формування інноваційних кластерів в аграрному секторі України

Міжнародний агрокластер «Єврорегіон-Дністер», Вінницька обл.	Створення центру інноваційного сільського господарства для сертифікації продукції відповідно вимог ЄС та спільного надання послуг і процедур, необхідних для експорту в ЄС. <i>Учасники:</i> Об'єднання малих та середніх виробників сільгосппродукції Вінницької обл. та республіки Молдова, Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН, молдавська ГО «Кутезаторул»
Інноваційно-освітній кластер «Агротехніка», Харківська обл., Лозівський р-н	Спрямований на розвиток власного виробництва дешевої вітчизняної агротехніки (сівалок, борін тощо) з тестуванням на дослідних полях. <i>Учасники:</i> Лозівський ковальсько-механічний завод (ЛКМЗ) у співпраці з індустріальною групою У.П.Е.К., Харківським технічним університетом сільського господарства, Сумським, Миколаївським, Мелітопольським і Уманським аграрними вишами, Національним науково-дослідним інститутом ім. Погорілого, Харківським підшипниковим заводом (ХАРП)
Регіональний науково-виробничий кластер виробників екологічної продукції «Натурпродукти Полтавщини», Полтавська обл.	Створений за ініціативи і на базі громадської асоціації «Аграрна наука та практика» об'єднав суб'єкти підприємницької діяльності регіону, населення сільських територій, оселі зеленого туризму, підприємства та організації різних форм власності, наукові установи, включаючи Полтавську державну аграрну академію. Має сім осередків кластера, розташованих у різних районах Полтавської області
Кластер «Натуральне молоко», Рівненська обл.	Створений для обміну інформацією, захисту інтересів виробників молока та споживачів молочної продукції, вдосконалення механізмів ринкових відносин у молочної галузі. <i>Засновники:</i> сім сільськогосподарських підприємств Рівненської, Тернопільської та Львівської областей, що працюють у галузі молочного тваринництва
Регіональний агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації», м. Рівне	Метою є об'єднання зусиль, координація дій та реалізація спільних заходів в питаннях розроблення й упровадження інновацій в агропромисловому комплексі Рівненської області. <i>Засновники:</i> 4 органи державної влади, 3 наукових організації та вищих навчальних заклади, 5 виробничих підприємств Рівненщини та 3 інноваційних структури і сервісних установи

варних агропромислових об'єднань кластерної організації в даних умовах:

1. *Агропродуктове самоврядне виробниче об'єднання* підприємств асоціативної організаційно-правової форми.

Мета об'єднання: здійснення спільної господарської діяльності на інноваційній основі з виробництва і просування на ринок певних видів агропродовольчої продукції. Кластероутворюючий блок формують технологічно взаємопов'язані у рамках продуктового ланцюга підприємства і господарства, розміщені на територіях сусідніх районів і навіть областей.

Внутрішню інфраструктуру як скріплюючий елемент даного агрокластера можуть становити спільні маркетингова служба, агросервісні та транспортні підприємства тощо. Зовнішнє інфраструктурне забезпечення: спеціалізовані наукові центри, дорадчі служби та агроконсалтингові фірми; банки і страхові компанії; органи місцевого самоврядування та державної влади, громадські організації.

Управління діяльністю здійснює Рада учасників, а основну організаційну роботу – головне (або спільне) підприємство у співпраці з регіональними (обласними, районними) департаментами (управліннями) агропромислового розвитку, іншими органами управління галуззю та громадськими організаціями.

2. *Територіально-виробниче агропромислове кластерне об'єднання*.

Мета об'єднання: забезпечення конкурентоспроможності його учасників та розвиток регіонального (районного, обласного) агропромислового комплексу на основі розроблення середньострокових програм, які передбачають використання переваг регіону шляхом концентрації і спеціалізації виробництв, а також реалізацію заходів програм завдяки об'єднанню зусиль та фінансів учасників.

Кластероутворюючий блок: розміщені на території регіону підприємства і господарства з виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки, а також обслуговуючі структури для агропромислового виробництва.

Внутрішня інфраструктура кластера: суб'єкти забезпечення інноваційного розвитку – регіональні центри наукового забезпечення та сільськогосподарські дорадчі служби; структури маркетингового забезпечення – кооперативні групи, спільні маркетингова служба, агросервісні й транспортні підприємства тощо. Можливе (на той час) зовнішнє інфраструктурне забезпечення: відділення Аграрного фонду, Земельного банку, інші банки й страхові компанії; органи місцевого самоврядування і державної влади, громадські організації. Управління діяльністю здійснює Рада учасників, а основну організаційну роботу – відповідне територіальне відділення Агропродовольчої ради, а як виконавчий організуючий орган – відповідне управління агропромислового розвитку, на яких і мала бути покладена основна організаційна робота щодо організації самоврядних територіально-виробничих кластерних об'єднань.

3. *Самоврядне науково-виробниче агропромислове об'єднання* виробників тієї або іншої сільськогосподарської продукції та необхідних для забезпечення технологічного процесу засобів й інших

матеріально-технічних ресурсів, а також спеціалізованих науко-освітніх установ, що забезпечують трансфер інновацій у це виробництво.

По суті, це – інноваційний кластер, основне призначення якого полягає у забезпеченні інноваційного розвитку його учасників. Нині вченими ННЦ «ІАЕ» запропоновані до впровадження в регіонах організаційні структури такого типу кластерів, пілотні проекти яких із залученням потенціалу науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України вже реалізуються. Наприклад, насінневе науково-виробниче кластерне об'єднання, ядром якого є насінневий завод, чи варіант, що проходить адаптацію, – регіональне (міжрегіональне) науково-навчально-виробниче кластерне об'єднання, ядром якого може служити науковий центр/університет.

Такі кластери можуть функціонувати в організаційно-правовій формі простого товариства, що діє на основі договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання внесків його учасників, або у формі асоціації, інколи консорціуму. Управління діяльністю здійснює рада учасників, а ядром кластера, звичайно, стає спеціалізована наукова установа або університет. Функціональність інноваційного кластера значно продуктивніша, коли ядро кластера, крім наукової (освітньої) установи, формує також галузева громадська організація, яка об'єднує зацікавлених у конкурентних перевагах агровиробників на регіональному та/або загальнодержавному рівнях управління.

Сьогодні розгортають свою діяльність міжрегіональні наукові центри НААН, покликані інтегрувати співпрацю наукових установ та закладів вищої освіти з місцевими органами влади і суб'єктами аграрного бізнесу, вдосконалити наукове забезпечення вирішення актуальних міжрегіональних і регіональних проблем інноваційного розвитку аграрного сектору та сільських територій. При цьому в основі кластерного утворення має бути бізнес, що забезпечуватиме його стійкість у часі й просторі.

На наше переконання, формування таких агропромислових інноваційних кластерів дасть змогу значно прискорити вирішення проблеми посилення зв'язків аграрної науки з агропромисловим виробництвом та спрямування останнього на інноваційний шлях розвитку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Інституційне нормативно-правове забезпечення розвитку кластерів в Україні характеризується такими особливостями:

– держава в особі Кабінету Міністрів України розробила низку концепцій і стратегій, в яких передбачено створення науково-інноваційно-виробничих, технологічних та інноваційних кластерів, що на практиці мало реалізуються;

– законодавчо не визначено поняття «кластер», хоча воно може підпадати під категорії «інноваційне підприємство» та «об'єкт інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва», що не сприяє виконанню вищенаведених концепцій і стратегій;

– створення об'єднання підприємств у формі кластера є вигідним та має багато переваг, але на разі відсутній закон, що регулює його діяльність як

виду організації співпраці та надає пільги для його учасників;

– кластерні ініціативи лише точково реалізуються на практиці в сільському господарстві окремих областей України, що не дає змоги повною мірою забезпечувати його перехід на інноваційну модель розвитку;

– розроблені ННЦ «Інститут аграрної економіки НААН» методичні матеріали можуть бути покладені в основу нормативних та законодавчих актів, щодо регламентації функціонування аграрних кластерів.

Для вдосконалення правового забезпечення становлення й розвитку кластерних об'єднань доцільно:

1. Внести зміни до ст. 120 Господарського кодексу України («Організаційно-правові форми об'єднань підприємств»), ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» та ст. 14 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» щодо визначення кластера як форми інноваційного підприємства.

2. Прийняти окремий закон «Про кластери», в якому має бути розкрито:

терміни «кластер», «кластеризація», «учасник (засновник) кластера»; мету створення; види кластерів за призначенням (міські, регіональні, національні та міжнародні; промислові, інноваційні, сервісні тощо); порядок створення кластера, структура та державна реєстрація; механізми державної підтримки; засновники та учасники, їхні права та обов'язки; систему управління кластером; власність на майно; припинення діяльності кластера.

Для вдосконалення організаційно-методичного забезпечення діяльності новостворених міжрегіональних наукових центрів НААН насамперед необхідно розробити:

– примірну угоду про співпрацю зацікавлених сторін;

– методичний інструментарій організації співпраці й оцінки її ефективності;

– нормативно-правову базу щодо залучення інвестицій та надання державної підтримки для забезпечення розвитку міжрегіональної співпраці в межах інноваційного кластера. Зазначене потребує подальших наукових розробок та теоретичних досліджень.

Бібліографічний список:

1. Буткевич О.В. Кластер як об'єкт господарсько-правової політики держави: актуалізація проблеми. *Юрист України*. 2013. № 4. С. 43–49. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/uy_2013_4_9/.
2. Герашенко В., Оксенюк В. Кінець епохи самотніх реінджерів. *Innovations journal kmbs*. 2014. С. 58–63. URL : https://issuu.com/yakovich/docs/innovation_journal_a.
3. Носенко Ю.М., Нечипоренко О.М., Сінельник Л.М. Інноваційний агрокластер як форма інтеграції науково-освітньої діяльності та бізнесу. *Економіка АПК*. 2020. № 5. С. 77–86.
4. Задихайло Д.В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : монографія. Харків : Юрайт, 2012. 456 с.
5. Тихомиров Ю.А. Публичное право : ученик. Москва : БЕК, 1995. 496 с.
6. Цветков В.В., Кресіна І.О., Коваленко А.А. Суспільні трансформації і державне управління в Україні: політико-правові детермінанти : монографія. Київ : Ін Юре, 2003. 496 с.
7. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на

основі розвитку кластерних систем / Ю.О. Лупенкота ін. ; за ред. М.Ф. Кропивка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2013. 50 с.

8. Кропивко М.Ф., Ковальова О.В. Сутність кластера як новітньої мережевої організації спільної діяльності в агропромисловому виробництві. *Економіка АПК*. 2018. № 6 С. 18–30.
9. Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій : монографія / П.Т. Саблукта ін. ; за ред. П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2011. 450 с.
10. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. Київ : Логос, 2004. 711 с.
11. Теорія і практика кластеризації економіки : монографія / за наук. та заг. ред. М.П. Войнаренка, В.І. Дубницького. Кам'янець-Подільський : Аксиома, 2019. 336 с.
12. Курило І.В. Правовий аспект формування інноваційних кластерів у сільському господарстві. *Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності*. 2009. № 4. С. 197–202.
13. Сидоров Я. Державна політика розвитку кластерів як складова частина формування інноваційної моделі сільського господарства: аграрно-правовий погляд. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. № 2. С. 115–120.
14. Про затвердження Плану заходів щодо стимулювання міжрегіональної співпраці, кооперації та інтеграції : Розпорядження Каб. Міністрів України від 21.09.2011 № 896-р. *Урядовий кур'єр*. 2011. 12 жовтня (№ 188).
15. Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері : Розпорядження Каб. Міністрів України від 10.09.2012 № 691-р. *Офіційний вісник України*. 2012. № 71. Ст. 2883
16. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року : Розпорядження Каб. Міністрів України від 17.07.2013 № 603-р. *Офіційний вісник України*. 2013. № 66. Ст. 2402.
17. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки : Розпорядження Каб. Міністрів України від 28.08.2013 № 641-р. *Офіційний вісник України*. 2013. № 69. Ст. 2543.
18. Воглер Б., Саха Д., Красовська О. Програма підтримки кластерів в Україні. Німецька консультативна група Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в 2015 р. URL : https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/01/PP_04_2015_ukr.pdf.
19. Господарський кодекс України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. Ст. 144.
20. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2003. № 13. Ст. 93.
21. Закон України «Про інноваційну діяльність». *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2002. № 36. Ст. 266.
22. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2013. № 3. Ст. 23.
23. Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні : аналітична записка. URL : <http://old2.niss.gov.ua/articles/760/>.
24. Лукинов І.І. Теоретические основы развития межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции». *Развитие специализации, межхоз. кооперирования и агропром. интеграции* : материалы респ. науч. – произв. конф., г. Киев, 12–14 мая 1976 г. Киев : Урожай, 1977.
25. Кропивко М.Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем. *Економіка АПК*. 2013. № 3. С. 3–15.

References:

- Butkevych, O.V. (2013) Klaster yak ob'ekt hospodarsko-pravovoi polityky derzhavy: aktualizatsiia problemy [The cluster as an object of economic and the legal state policy: actualization of the problem]. *Yuryst Ukrainy*, no. 4. pp. 43-49. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uy_2013_4_9 (In Ukrainian).
- Herashchenko, V. Okseniuk, V. (2014) Kinets epokhy samotnikh reindzheriv [The end of the era of lone rangers]. *Innovations Journal*, pp. 58-63. Retrieved from: https://issuu.com/yanovich/docs/innovation_journal_a (In Ukrainian).
- Nosenko, Yu.M., Nechyporenko, O.M., Sinelnik, L.M. (2020) Innovatsiini ahroklastery yak forma intehtratsii nauko-vo-osvitnoi diialnosti ta biznesu [Innovative agroclusters as a form of integration scientific and educational activities and business]. *Ekonomika APK*, no. 5, pp. 77-86 (In Ukrainian). <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202005077>
- Zadykhailo, D.V. (2012) Hospodarsko-pravove zabezpechennia ekonomichnoi polityky derzhavy: monohrafiia [Economic and legal support of economic state policy: monograph]. Kharkiv: Yurait (In Ukrainian).
- Tihomirov, Ju.A. (1995) Publichnoe pravo: uchebnyk [Public Law: Textbook]. Moskva: BEK (In Russian).
- Tsvietkov, V.V. (2003) Suspilni transformatsiia i derzhavne upravlinnia v Ukraini: polityko-pravovi determinanty monohrafiia [Social transformation and public administration in Ukraine: political and legal determinants: monograph]. Kyiv: Vydavnychiy dim "In Yure" (In Ukrainian).
- Lupenko, Yu.O., Kropyvko, M.F., Malik, M.Y., Diiesperov, V.S., Zaiats, V.M., Kisil, M.I., et al. (2013) Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ta sotsialnoi spriamovanosti ahropromyslovoho vyrobnytstva na osnovi rozvytku klasternykh system [Increasing competitiveness and social orientation of agro-industrial production based on the cluster systems development]. Kyiv: NNTs IAE (In Ukrainian).
- Kropyvko, M.F., Kovalova, O.V. (2018) Sutnist klastera yak novitnoi merezhevoi orhanizatsii spilnoi diialnosti v ahropromyslovomu vyrobnytstvi [Essence of the cluster as the latest network organization of joint activities in agro-industrial production]. *Ekonomika APK*, no. 6, pp. 18-30 (In Ukrainian).
- Sabluk, P.T., Kropyvko, M.F., Bulavka, O.H., et al. (2011) Upravlinnia kompleksnym rozvytkom ahropromyslovoho vyrobnytstva i silskykh terytorii: monohrafiia [Management of integrated development of agro-industrial production and rural areas: monograph]. Kyiv: NNTs IAE (In Ukrainian).
- Sokolenko, S.I. (2004) Klastery v hlobalnii ekonomitsi [Clusters in the global economy]. Kyiv: Lohos (In Ukrainian).
- Voinarenko, M.P., Dubnytskyi, V.I., et al. (2019) Teoriia i praktyka klasteryzatsii ekonomiky: monohrafiia [Theory and practice of clustering of the economy: monograph]. Kamianets-Podilskyi: Aksioma (In Ukrainian).
- Kurylo, I.V. (2009) Pravovyi aspekt formuvannia innovatsiinykh klasteriv u silskomu hospodarstvi [The legal aspect of the innovation clusters formation in agriculture]. *Problemy pravoznavstva ta pravoohoronnoi diialnosti*, no. 4, pp. 197-202 (In Ukrainian).
- Sydorov, Ya. (2017) Derzhavna polityka rozvytku klasteriv yak skladova chastyna formuvannia innovatsiinoi modeli silskoho hospodarstva: aharno-pravovyi pohliad [The state policy of cluster development as an integral part of the formation of an innovative agricultural model: an agrarian-legal view]. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo [Entrepreneurship, Economy and Law]*, no. 2, pp. 115-120. Retrieved from: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/2/23.pdf> (In Ukrainian).
- Pro zatverdzhennia Planu zakhodiv shchodo stymulivannia mizhrehionalnoi spivpratsi, kooperatsii ta intehtratsii: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21.09.2011 896-r [On approval of the Action Plan to stimulate interregional co-working, cooperation and integration: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 21.09.2011 No. 896-r] (2011) *Uriadovyi kurier*, no. 188 (In Ukrainian).
- Pro skhvalennia Kontseptsii reformuvannia derzhavnoi polityky v innovatsiinii sferi: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 10.09.2012 691-r [On approval of the Concept of reforming the state policy in the innovation sphere: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 10.09.2012 No. 691-r] (2012) *Uriadovyi kurier*, no. 180 (In Ukrainian).
- Pro skhvalennia Kontseptsii Zahalnoderzhavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy rozvytku promyslovosti na period do 2020 roku : Rozporiadzhennia Kab. Ministriv Ukrainy vid 17.07.2013 603-r [On approval of the Concept of the National target economic program of development of the industry for the period till 2020: the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 17.07.2013 No. 603-r] (2013) *Uriadovyi kurier*, no. 170 (In Ukrainian).
- Pro skhvalennia Kontseptsii Zahalnoderzhavnoi prohramy rozvytku maloho i serednoho pidpriemnytstva na 2014–2024 roky: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 28.08.2013 641-r [On approval of the Concept of the National program of small and average business development for 2014-2024: the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 28.08.2013 No. 641-r] (2013) *Uriadovyi kurier*, no. 173 (In Ukrainian).
- Vohler, B., Sakha, D., Krasovska, O. (2015) Prohrama pidtrymky klasteriv v Ukraini: pryntsyipy rozrobky ta kliuchovi osoblyvosti [Cluster support program in Ukraine: principles of development and key features]. Berlin/Kyiv: German Advisory Group Ukraine. Retrieved from: https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/01/PP_04_2015_ukr.pdf (In Ukrainian).
- Hospodarskyi kodeks Ukrainy [The Commercial Code of Ukraine] (2003) *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, no. 18 (In Ukrainian).
- Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 433-IV [On Priority Directions of Innovation Activity in Ukraine: The Law of Ukraine from 16.01.2003 No. 433-IV] (2003) *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, no. 13 (In Ukrainian).
- Pro innovatsiinu diialnist: Zakon Ukrainy vid 04.07.2002 40-IV [On Innovation Activity: The Law of Ukraine from 04.07.2002 No. 40-IV] (2002) *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, no. 36 (In Ukrainian).
- Pro rozvytok ta derzhavnu pidtrymku maloho i serednoho pidpriemnytstva v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 22.03.2012 4618-VI [On Development and State Support of Small and Medium Business in Ukraine: Law of Ukraine from 22.03.2012 No. 4618-VI] (2012) *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, no. 3 (In Ukrainian).
- Shchodo derzhavnoi polityky pidtrymky rozvytku ahrarynykh klasteriv v Ukraini. Analychna zapyska [Regarding the state policy to support the development of the agricultural clusters in Ukraine: analytical note]. *Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen [The National Institute for Strategic Studies]*. Retrieved from: <http://old2.niss.gov.ua/articles/760> (In Ukrainian).
- Lukinov, I.I. (1976) Teoreticheskie osnovy razvitiia mezhhozjajstvennoj kooperatsii i ahropromyshlennoj integratsii [The theoretical basis for the development of inter-farm cooperation and agro-industrial integration]. *Materialy respublikanskoj nauchno-proizvodstvennoj konferentsii: Razvitie specializatsii, mezhhozjajstvennogo kooperirovaniia i ahropromyshlennoj integratsii*. Kiev: Urozhaj (In Russian).
- Kropyvko, M.F. (2013) Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ta sotsialnoi spriamovanosti ahropromyslovoho vyrobnytstva na osnovi rozvytku klasternykh system [Development of cluster systems as a booster for the level of competitiveness and social orientation of agrarian enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 3, pp.3-15 (In Ukrainian).

УДК 338.656.03

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-15>

Ремзіна Н.А.

провідний інженер
відділу ринку транспортних послуг
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України

Remzina Natalia

Lead Engineer at the Department of Transport Market,
Institute of Market Problems and Economic-Ecological Researches
of the National Academy of Sciences of Ukraine

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ РОЗРАХУНКУ ПОРТОВИХ ЗБОРІВ

THE WAYS OF THE PORT DUES CALCULATION SYSTEM IMPROVEMENT

У статті досліджено систему портів зборів в Україні, які є джерелом фінансування розвитку портової інфраструктури. Проаналізовано проект методики формування портів зборів. Економічна привабливість морських портів та послуг відповідних стивідорних компаній для вантажовідправників та вантажоотримувачів і судновласників значною мірою залежить від розміру портів зборів, адже високі ставки приводять до підвищення судновласниками (перевізниками) ставок фрахту, що за інших рівних умов знижує конкурентоздатність портів операторів. Запропоновано авторське бачення вдосконалення системи розрахунку портів зборів. Застосування запропонованої методики формування портів зборів дасть змогу сформувавши достатній обсяг коштів для розвитку транспортних терміналів за одночасного забезпечення гнучкості зборів.

Ключові слова: морські порти, методика, транспортний термінал, дивідендна політика, розвиток.

В статье исследована система портных сборов в Украине, которые являются источником финансирования развития портовой инфраструктуры. Проанализирован проект методики формирования портных сборов. Экономическая привлекательность морских портов и услуг соответствующих стивидорных компаний для грузоотправителей и грузополучателей и судовладельцев в значительной степени зависит от размера портных сборов, ведь высокие ставки приводят к повышению судовладельцами (перевозчиками) ставок фрахта, что при других равных условиях снижает конкурентоспособность портных операторов. Предложено авторское видение совершенствования системы расчета портных сборов. Применение предложенной методики формирования портных сборов позволит сформировать достаточный объем средств для развития транспортных терминалов при одновременном обеспечении гибкости сборов.

Ключевые слова: морские порты, методика, транспортный терминал, дивидендная политика, развитие.

The article explores the system of port dues in Ukraine, which are a source of financing the development of port infrastructure. The draft methodology for the formation of port charges has been analyzed. The author's vision of improvement of the of the port charges calculation is proposed. The application of the proposed methodology for the formation of port charges will make it possible to generate the sufficient amount of funds for the development of transport terminals. Ukraine has a powerful port complex, which includes 13 seaports, capable of processing up to 230 million tons of cargo per year. But today it is hardly achievable task to ensure the increasing of cargo turnover volumes. Today, the Ukrainian seaports are being squeezed out of international transport services markets. It is relevant the question of competitiveness of the Ukrainian port infrastructure, which is lags behind most European states according to the criteria of quality of services. There is a high competition between the ports in the Black Sea region today. Port dues are an important factor affecting the attractiveness of the port and, as a consequence, its cargo turnover. Ports of Ukraine lose their competitiveness, because they collect the largest number of port dues, namely the following 7 types: ship's dues, quay dues, anchorage dues, channel dues, beacon dues, administrative dues and sanitary dues. Maintaining of the permanent structures of the maritime transport system in proper condition is one of the components of the domestic seaports competitiveness. The relevance of the problem of the permanent structures financing is based on the high degree of port infrastructure deterioration and lack of investment for its

development. Today in Ukraine the only source of funds for the development of permanent structures of the maritime transport system is the port dues, which are among the highest in the world. This fact negatively effects on the cargo turnover of Ukrainian seaports. So, the issue of port dues is relevant and requires a thorough study. There are discrepancies in the existing differentiation of port dues rates in Ukraine and in the world, between the numbers of port dues in the competitive Ukrainian ports. The disputable issue is the methodology for collecting port dues.

Keywords: seaports, methodology, transport terminal, dividend policy, development.

Постановка проблеми. Ефективне використання можливостей морегосподарського комплексу є суттєвим важелем стабілізації та розвитку економіки України. Жорстка конкуренція на міжнародних ринках, сучасні інтеграційні процеси, а також нові соціально-економічні виклики національного та світового рівнів визначають необхідність дослідження питань розвитку, реформування та підвищення ефективності роботи морських портів. Фінансове забезпечення створення нових та модернізації наявних об'єктів портової інфраструктури є надзвичайно важливим та актуальним. Сьогодні в Україні єдиним джерелом коштів для розвитку постійних пристроїв морської транспортної системи є портові збори, які є одними з найвищих у світі. Питання ухвалення методики формування ставок портових зборів залишається не вирішеним. Відсутність такої методики є причиною встановлення непрозорих, економічно необґрунтованих розмірів ставок портових зборів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна сутність портових зборів, їх класифікація та схеми їх стягнення досліджені в роботах В.В. Жихаревої, В.П. Власової, Т.О. Берегової, А.В. Підгрушної, Н.І. Юдіної та інших учених. В.В. Попов, С.В. Онешко, Ю.В. Кравченко провели дослідження щодо визначення основних напрямів удосконалення системи формування портових зборів в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте невирішеною проблемою є питання врахування інвестиційної складової частини портових зборів для фінансування розвитку об'єктів портової інфраструктури.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення рекомендацій щодо вдосконалення методики формування портових зборів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні встановлені одні з найвищих ставок портових зборів. За даними проекту "International Seaborne Market" ставки зборів в українських портах є 2–3 рази перевищують аналогічні плати в інших портах світу [1].

Готувати реформу портових зборів почали одразу після прийняття Закону «Про морські порти» [2]. Міністерство інфраструктури України виносило на громадське обговорення проєкти методики формування портових зборів у 2014, 2016, 2018 роках. У квітні 2020 року Міністерство інфраструктури України під впливом Антимонопольного комітету оприлюднило для обговорення новий проєкт Методики розрахунку ставок портових зборів [3], у якому запропоновано розраховувати збори за принципом валової місткості судна (gross tonnage, GT). Цей підхід широко застосовується у світовій практиці і дає змогу скоротити витрати порівняно з наявним принципом умовного об'єму. Проте за однакового показника GT контейне-

ровоз і балкер перевозять вантаж абсолютно різної маси. Припустимо, в порт зайдуть два судна дедвейтом 100 000 т кожне. Однак контейнеровоз візьме на борт 30 000 т вантажу, а балкер – 90 000 т. При цьому вони заплатять одну й ту ж суму зборів, тому більш справедливим рішенням, особливо у зв'язку з вимогами Антимонопольного комітету, була би прив'язка ні до GT, а до кількості вантажу, що перевозиться [4].

Рівень портових зборів має бути економічно обґрунтованим. Величина портових зборів має базуватися на фактичній вартості експлуатації відповідної портової інфраструктури. Це вимагає проведення аналізу економічних показників виробничої діяльності морських портів, аналізу собівартості портових послуг і робіт. Доцільним є ведення обліку одержуваних портами доходів по кожному портовому збору і відповідних їм витрат портів [5, с. 140].

Методика формування портових зборів, на наш погляд, має базуватися на принципі одержання обґрунтованого прибутку з урахуванням інвестиційної складової частини та принципу гнучкості системи їх стягнення. У закордонних портах, як правило, базовий рівень тарифів не більше 10% норми прибутку [6, с. 244].

Розрахунок портового збору має містити константну складову частину (собівартість послуги з урахуванням планового прибутку та дивідендної політики держави) та частину розвитку, а також може здійснюватися за формулою:

$$P^i_t = \underbrace{(C_t(1 + R_t))}_{\text{Константна частина}} \cdot \underbrace{J_{\text{риз}i} \cdot J_{\text{інв}t} \cdot J_{\text{інф}}}_{\text{Частина розвитку}}, \quad (1)$$

де P^i_t – загальний обсяг портового збору для умов функціонування t -го транспортного терміналу у разі обслуговування i -го судна; C_t – собівартість обслуговування транспортного терміналу; R_t – нормативний рівень рентабельності діяльності транспортного терміналу; $J_{\text{риз}i}$ – складова частина, яка враховує ризики; $J_{\text{інв}t}$ – складова частина, яка враховує необхідність інвестування в розвиток морської транспортної інфраструктури чи конкретного t -го транспортного терміналу; $J_{\text{інф}}$ – інфляційна складова частина, яка встановлюється за даними Державної служби статистики, а сама визначається як показник поточного індексу інфляції в країні.

Для визначення собівартості обслуговування транспортного терміналу (C_t) необхідно врахувати витрати з надання відповідної послуги (як постійні, так і змінні).

$$C_t = \text{ФОП}_t + A_t + M_t, \quad (2)$$

де ФОП_t – оплата праці з відповідними відрахуваннями; A_t – амортизаційні відрахування; M_t – матеріальні та інші витрати.

ФОП_t розраховуємо за формулою:

$$\text{ФОП}_t = \bar{3} \cdot \text{Ш}_t \cdot (1 + \text{Н}_{\text{фон}}), \quad (3)$$

де $\bar{3}$ – середня заробітна плата працівників t -го транспортного терміналу (чи середня з цієї сфери економічної діяльності); Ш_t – чисельність працівників, залучених до процесу обслуговування, яку доцільно збільшити на коефіцієнт $K_{\text{ауп}}$, який враховує частку управлінського персоналу; у середньому $K_{\text{ауп}}$ може дорівнювати 8–15% (з огляду на структуру кадрового складу цієї сфери економічної діяльності, де частка АУП коливається саме в цих межах); $\text{Н}_{\text{фон}}$ – норматив відрахувань на соціальні заходи (станом на 1 січня 2020 року він становить 22%).

Розрахунок амортизаційних відрахувань (A_t) здійснюємо за формулою:

$$A_t = d_A \times N_j \sum_{j=1}^n F_j, \quad (4)$$

де F_j – виробничі фонди j -го виду; d_A – частка амортизації у структурі витрат транспортного терміналу; N_j – норма амортизаційних відрахувань виробничих фондів j -го виду; J – кількість груп виробничих фондів; n – кількість виробничих фондів j -го виду.

Розрахунок величини матеріальних витрат (M_t) розраховуємо за формулою:

$$M_t = d_{\text{Мт}} \cdot \sum_{k=1}^n M_k, \quad (5)$$

де M_k – матеріальні витрати k -го виду обслуговування; n – кількість видів витрат; $d_{\text{Мт}}$ – частка матеріальних витрат у структурі витрат транспортного терміналу.

Визначення розміру інших витрат здійснюється прямим розрахунком.

Для визначення нормативного рівня рентабельності (R_t) для діяльності транспортного терміналу звернемося до світової практики, які свідчить про те, що нормативним рівнем є позначка 10%. Втім, враховуючи складне фінансове становище вітчизняних транспортних терміналів та портової інфраструктури загалом, а також зростання частки прибутку, який поступає до державного бюджету у вигляді дивідендів, що негативно впливає на можливість самофінансування розвитку постійних пристроїв, пропонуємо формулу для розрахунку R_t , яка, базується на середньоєвропейському значенні показника та враховує мінливості дивідендної політики держави:

$$R_t = r \times (1 + \text{RD}), \quad (6)$$

де r – середньоєвропейський рівень рентабельності (10%); RD – поточна ставка дивідендів.

Сьогодні поточна ставка дивідендів в Україні складає 90% від прибутку АМПУ. Отже, рівень рентабельності, який необхідно закласти до портових зборів, становить:

$$R_t = 0,1 \times (1 + 0,9) = 0,19, \text{ або } 19\%.$$

Визначений рівень рентабельності є обґрунтованим щодо потреб розвитку транспортних терміналів.

Під час розрахунку величини портових зборів важливо враховувати можливі ризики, тобто ймовірність виникнення негативної події внаслідок обслуговування транспортними терміналами певних вантажів чи транспортних засобів. $J_{\text{риз } i}$ можна визначити як ймовірність настання несприятливого випадку для конкретного i -го судна (чи вантажоперевізника)

методом експертних оцінок чи прямим розрахунком частки несприятливих подій у загальній суми обслуговування вантажів на t -му транспортному терміналі.

$J_{\text{инв } t}$ має на меті забезпечення часткової компенсації витрат на введення та оновлення виробничих потужностей. Може розраховуватися окремо для кожного транспортного терміналу чи як середня для всієї морської транспортної інфраструктури. Для конкретного транспортного терміналу $J_{\text{инв } t}$ можна розрахувати за формулою:

$$J_{\text{инв } t} = 1 + \frac{N_{\text{ук}} - A_k - \Pi_k - I_k}{N_{\text{ук}}}, \quad (7)$$

де $N_{\text{ук}}$ – вартісне вираження k -х активів, що потребують оновлення; A_k – обсяг амортизаційних відрахувань на оновлення активів; Π_k – прибуток транспортного терміналу, який спрямовується на оновлення активів; I_k – державні, регіональні чи інші зовнішні інвестиції, які спрямовуються на оновлення активів (за наявності).

Привабливість портів для судовласників визначається не стільки рівнем портових зборів, скільки гнучкістю системи їх стягнення, тому під час формування остаточного розміру портового збору доцільно передбачити надання судам різних знижок та пільг залежно від мети заходу суден у порт, лінійності судів, ступеня їх завантаження, кількості заходів суден у порти протягом одного рейсу, виду їх плавання та інших факторів.

Висновки. Результатом дослідження є формування вдосконаленої методики формування портових зборів, яка базується на принципі одержання обґрунтованого прибутку, містить константну частину (врахування необхідного рівня рентабельності, який враховує дивідендну політику держави) та частину розвитку (врахування ризиків, інвестиційної та інфляційної складових частин).

Бібліографічний список:

1. Попов В.В. Портовые сборы: гибкость важнее размера. *Порты Украины*. 2017. № 4 (66). С. 44–48.
2. Про морські порти України : Закон України від 17 травня 2012 року № 4709-VI. Дата оновлення: 13 лютого 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4709-17#Text> (дата звернення: 25.06.2020).
3. Методика розрахунку розмірів ставок портових зборів, які справляються у морських портах : Проект Наказу Міністерства інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/news/31789.html> (дата звернення: 25.06.2020).
4. Сизоренко Л.М. Мутная вода: чем грозит морской отрасли новая методика расчета портовых сборов. URL: <https://mind.ua/ru/openmind/20211061-mutnaya-voda-chem-grozit-morskoj-otrasli-novaya-metodika-rascheta-portovyh-sborov> (дата звернення: 25.06.2020).
5. Remzina N.A. Port dues as the main source of financing of the permanent structures of the maritime transport system. *Економічні інновації*. 2019. Вип. 1 (70). Т. 21. С. 134–145.
6. Жихарева В.В. Методологічні підходи до формування портових зборів в морських портах. *Вісник економіки, транспорту та промисловості*. 2016. № 54. С. 241–247.

References:

1. Popov V.V. (2017) Portovye sbory: gibkost' vazhnee razmera [Port dues: flexibility is more important than size.]. *Porty' Ukrainy' – Ports of Ukraine*. Vol. 4, 66. 44–48 p. [in Russian].

2. Zakon Ukrainy "Pro mors'ki porty" [The Law of Ukraine "The seaports of Ukraine"] Verhovna Rada Ukrainy' 17.05.2012 № 4709-VI. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4709-17> (accessed: 25/06/2020) [in Ukrainian].
3. Metodyka rozrakhunku rozmiriv stavok portovykh zboriv, yaki spravliaiutsia u morskykh portakh [Methodology for calculating the rates of port dues, which are handled in seaports: Draft order of the Ministry of Infrastructure of Ukraine] : Ministry of Infrastructure of Ukraine. Retrieved from: <https://mtu.gov.ua/news/31789.html> (accessed: 25/06/2020) [in Ukrainian].
4. Sizorenko L.M. Mutnaya voda: chem grozit morskoj otrasli novaya metodika rascheta portovy'kh sborov [Turbid water: what threatens the marine industry with a new methodology for calculating port charges]. Retrieved from: <https://mind.ua/ru/openmind/20211061-mutnaya-voda-chem-grozit-morskoj-otrasli-novaya-metodika-rascheta-portovyh-sborov> (accessed: 25/06/2020) [in Russian].
5. Remzina N.A. (2019) Port dues as the main source of financing of the permanent structures of the maritime transport system. *Economic innovations*. Vol. 1 (70), 134–145 p.
6. Zhy'xareva V.V. (2016) Metodologichni pidxody' do formuvannya portovy'x zboriv v mors'ky'x portax [Methodological approaches to the formation of port dues in the seaports]. *Visnyk ekonomiky', transportu ta promy'slovosti* – Journal of Economics, Transport and Industry, 54, 241–247 p. [in Ukrainian].

УДК 338.43

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-16>

Стефківський В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки ФММ
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5737-915x>

Лопатинська Ю.В.

аспірантка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Стефківська Ю.Л.

старший науковий співробітник сектору економічних досліджень
та формування і використання зборів
Українського інституту експертизи сортів рослин

Stefkivsky Victor

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of International Economics FMM
National Technical University of Ukraine
"Kyiv Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky"

Lopatynska Yuliya

Postgraduate Student
National Technical University of Ukraine
"Kyiv Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky"

Stefkivska Yuliya

Senior Researcher of the Sector of Economic Research
and Formation and Use of the Meeting of the
Ukrainian Institute of Plant Variety Examination

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

THE METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE INSTITUTIONAL ASSESSMENT OF THE INNOVATION DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY

Метою статті є розкриття теоретичних засад інноваційного розвитку агропромислового сектору та пропонування методичних аспектів їх оцінювання. Визначено теоретико-методичні еволюційні засади інноваційного розвитку економіки й аграрної сфери з поглибленням методологічних оцінок проблем вивчення значимості високотехнологічного розвитку господарської системи агропромислового сектору для людства в умовах постійної трансформації соціально-економічної системи. Приведено аспекти значимості науково-технічного прогресу для реалізації перспективних агропродовольчих політик і досягнення достатності пропозиції продовольства в умовах зростання чисельності населення на планеті. Відзначено аспекти поступу науки в питаннях вивчення засад інституціоналізації високотехнологічного розвитку суспільства, економіки, агросектору, а також поширення підприємницької моделі економічних відносин. Представлено виклад доцільності забезпечення індикативної оцінки рівня інноваційності агропромислового сектору з викладом загальних напрямів структурного аналізу проблеми в умовах трансформаційної динаміки національного агрогосподарювання. Визначено методологічні підходи, які дають підстави вважати, що інституціональний аналіз суб'єктних і об'єктних показників за інтегральною схемою дає змогу оцінювати та прогнозувати інноваційний розвиток будь-якої сфери економіки, у тому числі аграрної. Також важливим є науково обґрунтоване припущення, що тенденції інноваційного розвитку економіки достатньою мірою характеризуються динамікою розвитку її наукоємної сфери, тобто сегменту, в якому

створюються нові знання, перетворюються на інновації і випробовуються в експериментальному обсязі для впровадження в товарне виробництво. Обґрунтовано розроблений метод інституціональної оцінки інноваційного розвитку агропромислового сектору економіки на основі показників інтегрального суб'єктно-об'єктного аналізу.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інституціоналізація, агропромисловий сектор, ефективність, методичні аспекти.

Целью статьи является раскрытие теоретических основ инновационного развития агропромышленного сектора и предложение методических аспектов их оценивания. Определены теоретико-методические эволюционные основы инновационного развития экономики и аграрной сферы с углублением методологических оценок проблем изучения значимости высокотехнологичного развития хозяйственной системы агропромышленного сектора для человечества в условиях постоянной трансформации социальной-экономической системы. Приведены аспекты значимости научно-технического прогресса для реализации перспективных агропродовольственных политик и достижения достаточности предложения продовольствия в условиях роста численности населения на планете. Отмечены аспекты развития науки в вопросах изучения основ институционализации высокотехнологичного развития общества, экономики, агросектора, а также распространения предпринимательской модели экономических отношений. Представлено изложение целесообразности обеспечения индикативной оценки уровня инновационности агропромышленного сектора с изложением общих направлений структурного анализа проблемы в условиях трансформационной динамики национального агрохозяйствования. Отмечены методологические подходы, которые дают основания считать, что институциональный анализ субъектных и объектных показателей по интегральной схеме позволяет оценивать и прогнозировать инновационное развитие любой сферы экономики, в том числе аграрной. Также важным является научно обоснованное предположение, что тенденции инновационного развития экономики в достаточной мере характеризуются динамикой развития ее наукоемкой сферы, то есть сегменте, в котором создаются новые знания, превращаются в инновации и испытываются в экспериментальном объеме для внедрения в товарное производство. Обоснован разработанный метод институциональной оценки инновационного развития агропромышленного сектора экономики на основе показателей интегрального субъектно-объектного анализа.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, институционализация, агропромышленный сектор, эффективность, методические аспекты.

The purpose of the article is to reveal the theoretical foundations of innovative development of the agro-industrial sector and to offer methodological aspects of their evaluation. The article defines theoretical and methodological evolutionary principles of innovative development of economy and agrarian sphere with deepening of methodological assessments of problems of studying the importance of high-tech development of economic system of agro-industrial sector for humanity in the conditions of constant transformation of socio-economic system. The aspects of the importance of scientific and technological progress for the implementation of promising agri-food policies and the achievement of food supply sufficiency in the conditions of population growth on the planet are presented. The aspects of the progress of science in the study of the principles of institutionalization of high-tech development of society, economy, agro-sector, as well as the expansion of the entrepreneurial model of economic relations are noted. The paper presents the expediency of providing an indicative assessment of the level of innovation of the agroindustrial sector, outlining the general directions of structural analysis of the problem in the conditions of transformational dynamics of national agro-economy. Methodological approaches were outlined, which suggest that institutional analysis of subject and object indicators according to the integrated scheme allows to evaluate and predict innovative development of any sphere of economy, including agrarian. Another important issue is the scientifically sound assumption that the tendencies of innovative development of economy are sufficiently characterized by the dynamics of development of its science-intensive sphere, that is, the segment in which new knowledge is created, transformed into innovations and tested in the experimental volume for introduction into commodity production. The developed method of institutional evaluation of the innovative development of the agro-industrial sector of the economy based on the indicators of integrated subject-object analysis is substantiated.

Keywords: innovation, innovative development, institutionalization, agro-industrial sector, efficiency, methodological aspects.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Агропромисловий сектор є галуззю, яка різнобічно інституціоналізована в економіку, ринок, суспільну діяльність. У цьому секторі формується сегмент виробництва найнеобхідніших для людства товарів, відбувається безпосередня взаємодія людини з природним середовищем. Значимість наявності і доступності харових продуктів щорічно зростає, адже, за прогнозами ООН, чисельність населення збільшується і до 2050 р. може перетнути межу 9 млрд. Тому спроможність агропромислового

сектору гарантувати якісно вищі обсяги виробництва залежить від інновацій, складників їх створення та впровадження.

На національному рівні щодо України це питання взагалі всеохоплююче, адже зазначений сектор найбільш динамічно розвивається. Сільськогосподарські продукти завойовують зовнішні ринки – утверджуються на передових позиціях глобальної маркетингової системи. Проте галузь потребує інновацій для того, щоб зберігати лідерство на сировинних ринках, а головне – для забезпечення гарантованого переходу до високотехнологічного господарювання, збіль-

шення відсотку виробництва продукції з додатковою вартістю. Інституціоналізація агрогосподарського порядку такого типу відповідає критеріям інноваційності, тобто засадам інноваційної моделі. Для того щоб забезпечити прийняття управлінських рішень, розроблення державної стратегічної політики розвитку, агропромислового сектору потрібні критерії досягнення інноваційності, тому в представленому дослідженні ставимо за мету пропонування методичних аспектів оцінки інноваційного розвитку галузі на основі інституціонального аналізу й інтегральних індикаторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблематика інноваційного розвитку господарських систем представлена у сфері економіки і галузевих досліджень. Розроблення теорій і методологій інноваційності належить до пріоритетів наукового пізнання, що здійснено багатьма науковцями. У рамках тематичного контексту цієї статті виділяємо наукові напрацювання за такими складниками знання про інновації та інституціоналізацію:

– загальнотеоретичні питання та індикативні оцінки інноваційного розвитку: Тім Гарфорд [1] (аналіз історико-еволюційної динаміки інноватизації економіки та суспільного розвитку), Й. Шумпетер [2] (вивчення інноваційності і новаторства як основи високотехнологічного розвитку економіки), М. Туган-Барановський [3] (циклічність інноваційних змін в економіці, засади науково-технічного прогресу), Дж. Кейнс [4] (залежність рівня інноваційності економіки від інвестиційної спроможності суспільства), Б. Санто [5] (концептуальне визначення інновацій як базису суспільного, технічного і економічного прогресу), І. Павленко [6] (організаційно-економічна залежність між інноваціями та інтелектуальним продуктом), М. Кондратьєв [7] (динаміка та роль інноваційності у її проходженні), І. Єгоров [8] (розроблення індикаторів розвитку науки та використання інновацій в економіці); систематизація проблеми інновацій в іншій літературі [15; 16; 19];

– організаційно-економічні засади інноваційного розвитку агропромислового сектору: П. Саблук [9] (засади інноваційного розвитку аграрного сектору), Ю. Лупенко [10] (економічна специфіка інноваційного забезпечення сільського господарства), С. Володін [11] (науково-методологічне моделювання ролі аграрної науки у розвитку галузевої економіки), О. Шпикуляк [12–14] (обґрунтування інституціональних засад інноватизації агропромислового сектору й індикаторів інновацій).

Коментуючи аналіз публікацій із проблеми розвитку інновацій, вважаємо, що першооснова інноваційного процесу – це об'єктивно зумовлений прогрес цивілізаційного розвитку, у якому людина постійно здобувала нові знання, потребувала і потребує їх нагромадження для утворення засобів із всеохоплюючого вдосконалення життєвого простору. Галузеві ж аспекти є специфічними і потребують методичних удосконалень щодо оцінювання результативності інноваційного розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття методичних аспектів

оцінки інноваційного розвитку агропромислового сектору на основі інституціонального аналізу й інтегральних індикаторів прогресу високотехнологічної аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інноваційна теорія своїм широким методичним упродовженням у механізмах економічного розвитку господарських систем демонструє всеохопність застосування інновацій. Це відповідає як загальноекономічному, так і галузевому рівню взаємодії. Питання інноваційності держава, суспільство, підприємства змушені вирішувати постійно у зв'язку з необхідністю модернізації механізму господарювання через відповідні інституції. В агрогосподарському комплексі інноваційний розвиток має відмінну від інших галузей пріоритетність, яка полягає у спрямованості на продовольчу й екологічну безпеку, досягнення засад сталого розвитку. Реалізація засад такого контексту інноваційного розвитку потребує відповідного інституційного інструментарію індикативного оцінювання.

Інноваційний чинник визначає динаміку ефективності господарювання, якість екологічних умов, спроможність досягти сталості розвитку, що для агропромислового сектору – вкрай важливий момент, адже галузь дуже специфічна. Її діяльність залежить від природи і впливає на природу, тому чинник інноваційності також є вмотивованим чинником природного начала.

У загальному розкритті проблеми покладаємося на фундаментальні напрацювання класиків економічної науки [15–18]: А. Сміта, Д. Рікардо, В. Петі, Й. Шумпетера. У дослідженнях цих та інших науковців [1–18] доведено важливість інновацій для досягнення науково-технічного і соціально-економічного прогресу. Також вони становлять базу для розуміння парадигми пізнання інституціональних критеріїв, засад, організаційного механізму, необхідних для кваліфікації методичних аспектів інноваційного розвитку агропромислового сектору.

Історичний контекст генезису теорії інновацій пов'язуємо з прагненням людини до самовдосконалення. Про таку структуру наукового розуміння інноваційності зазначав Д. Рікардо [17]: відкриття сприяють більшій прибутковості, тобто поліпшений товар або новий його вид – засіб для ширшого задоволення споживчих потреб споживача і спосіб отримання підвищеної фінансової вигоди для виробника; також доведено, що «...життєздатними можуть бути тільки такі виробництва, які в результаті структурних змін зможуть випускати інноваційну продукцію, конкурентоспроможну на зовнішньому і внутрішньому ринках» [19].

Становлення теорії інноваційного розвитку агропромислового сектору пов'язане з мотиваціями пошуку ефективних способів поліпшення виробництва якісного продовольства за умови досягнення усталеного, відновлюваного господарювання на землі. Також галузь є сферою створення продуктів, які: створюються в особливих умовах, на яке людина впливає обмежено; використовуються для підтримки життя на землі як об'єктивного процесу існування людської спільноти.

У розробленні методичних аспектів інституціонального оцінювання інноваційного розвитку агропромислового сектору враховуємо теоретичні засади індикативного аналізу розвитку системи інноваційної і підприємницької діяльності [8–11; 13; 14; 20]. У довідковій літературі зазначено, що індикатор – це цифровий показник, яким вимірюється динаміка економічних змін [15, с. 279], ми ж вважаємо доцільним застосування індикативного аналізу для обґрунтування методичних аспектів інституціонального аналізу рівня інноваційності. Наприклад, на державному рівні визнаюмо є методологія індикативного планування – «форма державного регулювання економіки, яка передбачає встановлення основних макроекономічних показників, системи економічних стимулів і прямих та опосередкованих важелів, які орієнтують діяльність суб'єктів господарювання на виконання планів, забезпечуючи їх при цьому необхідною інформацією, та заходів з їх реалізації» [15, с. 279]. Такий підхід практично необхідний сьогодні для забезпечення ефективної стратегії інституціонального та інноваційного розвитку агропромислового сектору в умовах структурної переорієнтації всього світового господарського комплексу.

Також науковці пропонують обґрунтування необхідності розмежування засад індикативного аналізу розвитку науки та інновацій [15, с. 279], а також індикативного аналізу інноваційного розвитку аграрних підприємств [14, с. 122–128].

Зазначене теоретичне підґрунтя стосується методичної можливості оцінювання багатьох процесів, у тому числі інноваційного розвитку агропромислового сектору.

Додамо, що інновації є результатом накопичення знань про певні явища і процеси, які призводять до вдосконалень способів та механізмів організації створення благ і розподілу їх у суспільстві. Цей процес інституціоналізовано в практику через правила, норми, традиції поведінки економічних, суспільних та інших агентів, організації, які реалізують заходи досягнення науково-технічного прогресу, але їх можна оцінювати індикативно. В умовах глобальної відкритості економік, інформаційного суспільства проблема саме в такому контексті вирішується. Людство прагне до ще більшої досконалості, а інновації забезпечують реалізацію конкурентоспроможності, проте потрібно визначити динаміку орієнтирів перспективи інноваційності.

Визнання інновацій чинником удосконалення соціально-економічного, господарського процесу відбулося на етапі усвідомлення людством необхідності пошуку ефективних моделей економічного зростання для задоволення матеріальних, духовних потреб. Наприклад, в агропромисловому секторі винайдення новітніх рішень щодо технологій вирощування сільськогосподарських культур сприяють виживанню людей у повному розумінні цього процесу.

У макроекономічному форматі інституціональної оцінки інноваційного розвитку агропромислового сектору потрібно враховувати не лише базові складники функціонування цієї господарської системи, а й ті, що мають глобальне значення. Зокрема, це: глобальні кліматичні зміни; структура

споживання і доходи населення; зміни рівня техніко-технологічного забезпечення розвитку сільськогосподарської галузі; зайнятість; тенденції розвитку аграрної науки. Агропромисловий сектор – глобалізована система, тому стан інноваційного розвитку за достатнього рівня інвестицій вирівнюється, адже дифузія інновацій стає глобальною. Структурний склад напрямів та інституцій розвитку агропромислового сектору, які слід методично тестувати на інноваційність, такий: виробництво сільськогосподарської продукції і продовольства; продовольча безпека; балансування попиту і пропозиції на продовольство у світі; динаміка створення й упровадження інновацій в агропромисловому комплексі; ефективність господарського підприємницького механізму в галузі; екологічність виробництва і відновлюваність природних ресурсів.

Орієнтуючись на роль і виняткову значимість інновацій для забезпечення ефективності, конкурентоспроможності господарювання, пропонуємо методичні аспекти інституціональної оцінки інноваційного розвитку агропромислового сектору як базової галузі національної економіки. За результатами проведених досліджень доведено, що досягнення ефективності, а отже, інноваційності господарювання потребує оцінювання на рівнях або ж за такими секторами, як: загальна різноманітна ефективність господарювання; розвиток науково-освітнього та інфраструктурного забезпечення; оцінка інституційних структур упровадження інновацій та динаміки їх функціонування. Відповідно пропонуємо методичні характеристики інструментарію для такого оцінювання, що, на наше переконання, дасть змогу запропонувати необхідні індикатори (табл. 1).

Зі зростанням чисельності населення на Землі і підвищенням матеріального добробуту, особливо у густонаселених, але колись бідних країнах, кардинально змінюється потреба у продовольстві з підвищенням попиту на нього. Тому можна стверджувати, що інновації в агропромисловий сектор переживають вибухове зростання. Особливо затребувані й активно інституціоналізуються у практику новітні агротехнології, організаційні моделі господарювання, які сприяють сталому розвитку, екологічному землеробству тощо. У країнах-лідерах сформовано цілу систему державної політики, яка спрямована на розвиток моделі сталого агропродовольчого господарювання.

Вітчизняний агропромисловий сектор стає все більш наближеним до світових стандартів організації виробництва, особливо у секторі виробництва сільськогосподарської сировини. Внутрішній ринок технологій, новітніх досягнень науки і техніки формується на базі глобальних трендів щодо створення, поширення й застосування розробок на практиці. Національна аграрна наука з низки причин, пов'язаних, зокрема, з різноспрямованістю державної політики її підтримки, стала неконкурентоспроможною на ринках інноваційних продуктів, тому подальша динаміка її розвитку залежить від спроможності здійснити наздоганяюче зростання.

Таким чином, в аспектах інституціональної оцінки інноваційності агропромислового сектору слід звер-

Методичний інструментарій та характеристики його адаптивності до інституціональної оцінки інноваційного розвитку агропромислового сектору

ЗАГАЛЬНА МЕТОДОЛОГІЯ СТРУКТУРНОГО РОЗПОДІЛУ НАПРЯМІВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ		
Сектор 1	Сектор 2	Сектор 3
Оцінка ефективності (результативності) інститутів галузевого аграрного розвитку і ринку	Оцінка інститутів науково-освітнього та інфраструктурного забезпечення	Оцінка інститутів та інституцій впроваджувальної практики – забезпечення високотехнологічного розвитку АПК (дифузія, провайдинг)
Загальноекономічні інститути розвитку галузі: інститут праці; інститут підприємництва; інститут власності тощо	Інститути науки, освіти – державна і недержавна системи; центри створення і трансферу інновацій	Інститути впровадження інновацій – кластер, інноваційні і індустріальні парки, венчурні підприємства тощо
ІНДИКАТОРИ ВИЗНАЧЕННЯ СТАНУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ		
Динаміка виробництва, ефективності, рентабельності, затрат тощо	Динаміка показників розвитку науково-освітнього забезпечення; фінансування; кількість науковців і інноваторів, кваліфікаційний склад	Динаміка і стан наявності інститутів провадження інновацій, доведення до «споживача», інвестиційне забезпечення
ПОСЕГМЕНТНІ СУКУПНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАСАД ІННОВАЦІЙНОСТІ		
Досягнення стабільного економічного зростання ефектів господарської продуктивності	Формування організаційних та економічних умов для стабільного розвитку економіки знань	Становлення системи доведення знань та інновацій до ринкових суб'єктів господарювання

Джерело: розроблено на основі проведених досліджень і методичних узагальнень

нути увагу на динаміку наукового складника, тобто системи наукового забезпечення виробництва національними розробками у таких секторах (напрямах):

- продуктивність у рослинництві і тваринництві (високопродуктивні сорти рослин та породи тварин, стійкі до хвороб і природних катаклізмів; адаптовані засоби захисту рослин);

- біотехнології у виробництві сільськогосподарської продукції та продовольства (біологічні засоби в системі продовольчого забезпечення);

- збалансування ресурсоефективності (науково обґрунтоване сільськогосподарське виробництво з оптимізованими, ощадливими системами використання ресурсів, зокрема землі);

- створення функціональної організаційно-економічної структури господарювання (формування однаково сприятливих інституційних умов для розвитку різних типів сільськогосподарських організацій);

- створення високотехнологічних селозберігаючих агропромислових виробництв (поглиблення переробки сільськогосподарської продукції-сировини, поширення технологій і вдосконалення господарського механізму для масового створення продукції з доданою вартістю);

- загальна спроможність вітчизняної науки реалізувати пріоритети розбудови високотехнологічного, наукомісткого агропромислового сектору, враховуючи національну ресурсну спроможність.

До загального контексту досягнення мети нашого дослідження пропонуємо додати необхідність інституціонального оцінювання пріоритетів інноваційного розвитку вітчизняного агропромислового сектору, яке має бути спрямоване на індикативне визначення:

- спроможності галузі здійснювати масове виробництво й експорт конкурентоспроможної продукції з різного стану інноваційно-технологічного, наукового забезпечення;

- можливості заміщення зарубіжних аграрних інновацій вітчизняними розробками з прогнозом впливу на динаміку розвитку агропромислового сектору;

- перспектив розвитку вітчизняної сільськогосподарської науки в частині підтримки державою накопичення передових знань і розвитку наукової діяльності фундаментального й прикладного спрямування;

- динаміки перспектив дифузії інновацій серед широкого кола господарюючих суб'єктів різних розмірів і форм господарювання;

- доступності інфраструктурних інновацій як чинника забезпечення ресурсоефективності, зберігання продукції, сприяння виходу на ринок.

В індикативних оцінках слід урахувати сценарії розвитку глобального агропродовольчого ринку, агрокліматичні умови господарювання та їхній вплив на структуру галузей та виробництв вітчизняного аграрного комплексу. Під час вирішення конкретно цього завдання необхідно здійснювати:

- оцінку і сценарний прогноз тенденцій розвитку агропромислового сектору економіки та окремих його галузей;

- моніторинг стану глобального і національного науково-технологічного розвитку;

- вивчення ефектів результативності науково-технічної діяльності в системі аграрного комплексу.

Означені методологічні підходи дають підстави вважати, що інституціональний аналіз суб'єктних і об'єктних показників за інтегральною схемою дає змогу оцінювати і прогнозувати інноваційний розвиток будь-якої сфери економіки, у тому числі аграрної. Також важливим є науково обґрунтоване припущення, що тенденції інноваційного розвитку економіки достатньою мірою характеризуються динамікою розвитку її наукоємної сфери, тобто сегменту, в якому створюються нові знання, перетворюються на інно-

Інтегральні показники інституціонального аналізу

Суб'єктні складники	Об'єктні складники
ГАЛУЗЬ, ВИРОБНИЦТВО	
Законодавче регулювання Державна підтримка (фінанси, преференції) Ефективність виробництва Обсяг інвестицій Кількість зайнятих	Обсяг продукції Обсяг реалізації Технології виробництва Технологічні ресурси Якість продукції Ринок товарної продукції Ринок маттехресурсів
НАУКА, ІННОВАЦІЇ	
Законодавче регулювання Державна підтримка (фінанси, преференції) Наукова база, кадри Результативність досліджень Ефективність розробок	Конкурентоспроможні розробки (новації) Об'єкти інтелектуальної власності Інновації (сорти, породи, системи, процеси) Ринок наукоємної продукції Ринок технологічних ресурсів
РИНОК, БІЗНЕС	
Законодавче регулювання Стимулювання розвитку ринкової інфраструктури Джерела фінансування Підприємницька база Маркетинг, менеджмент Ринкова інтеграція Ефективність бізнесу	Інноваційні пакети Консалтингові послуги Бізнес-проекти Обсяг продаж Інноваційна продукція Ринки технологій Ринки капіталу

Джерело: розроблено автором на основі методологічних узагальнень

вації і випробовуються в експериментальному обсязі для впровадження в товарне виробництво.

На цих твердженнях ґрунтується розроблений метод інституціональної оцінки інноваційного розвитку агропромислового сектору економіки на основі показників інтегрального суб'єктно-об'єктного аналізу. Суб'єктними індикаторами методу є характерні показники інноваційного розвитку суб'єктів аграрного виробництва, аграрної науки й аграрного ринку. Об'єктними індикаторами методу є визначені показники виробництва, ресурсів, продукції суб'єктів наукоємної сфери АПК.

Характерні інтегральні показники інституціонального аналізу, розроблені на основі методологічних узагальнень і авторського бачення, представлено на (табл. 2).

Комбінування інтегральних показників, вибір детермінантних індикаторів під конкретні завдання дають змогу на основі оцінки стану і тенденцій розвитку інституцій наукоємної сфери АПК аналізувати ефективність функціонування аграрного сектору економіки і його прогресу за рахунок інноваційної політики щодо підвищення конкурентоспроможності агропромислового сектору в умовах міжнародної інтеграції і сучасних викликів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Пізнання теорії інновацій, практики вдосконалення інноваційного розвитку необхідно пов'язувати з прагненням людства до поліпшення умов життя. В агропромисловому комплексі чимало перспективних досліджень, серед яких – індикативна оцінка високотехнологічного розвитку. Проблеми інституціоналізації високотехнологічного розвитку

є системними, постійні в актуальності і потребують системного вирішення, зокрема в частині розроблення засад створення, поширення й використання інновацій. Уважаємо, що предметна сфера у піднятому питанні відзначається як украй важлива для конструювання можливої інноваційної перспективи формування суспільної продовольчої й екологічної безпеки, що вважаємо одним з аспектів досліджень на перспективу. Розроблення і застосування обґрунтованих методичних аспектів інституціональної оцінки інноваційного розвитку агропромислового сектору економіки України забезпечить методичне сприяння: зміні масштабів фінансування вітчизняної аграрної науки та освіти; формуванню науково-технічних передумов сприяння сталому господарюванню на селі; виокремленню найбільш актуальних драйверів економічного зростання аграрного комплексу і національної економіки.

Бібліографічний список:

1. Гарфорд Т. Речі, що змінили світ. Історія економіки в 50 винаходах / пер. з англ. Р. Скакуна. Київ : Наш формат. 2018. 352 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры). Москва, 1982. 456 с.
3. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / отв. науч. ред. Т.И. Деревянкин. Киев : Наук. думка, 2004. 368 с.
4. Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков. *Вопросы экономики*. 2009. № 6. С. 60–69.
5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. Москва : Прогресс, 1990. 296 с.
6. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності. Київ : КНЕУ, 2004. 204 с.

7. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. Москва : Экономика, 1989. 526 с.
8. Індикатори науки та інновацій: міжнародні стандарти та практики їх використання в Україні : колективна монографія / за наук. ред. д. е. н., проф. І.Ю. Єгорова ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». Київ, 2016. 156 с.
9. Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2010. 706 с.
10. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи : монографія / Ю.О. Лупенко та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2014. 516 с.
11. Володін С.А. Модель інноваційного розвитку аграрної науки на прикладі системи НААН України. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3(52). С. 6–7.
12. Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. Інституціоналізація інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 3. С. 114–117.
13. Шпикуляк О.Г. Розвиток інститутів інноваційної діяльності в аграрній сфері: теоретичний аспект. *Економіка АПК*. 2012. № 5. С. 131–139.
14. Шпикуляк О.Г., Горбатюк О.В. Розробка індикаторів інноваційного розвитку малих аграрних підприємств. *Розвиток малих аграрних підприємств у ринковому інституційному середовищі: індикатори та ефективність* / за ред. О.Г. Шпикуляка. Київ, 2017. С. 122–128.
15. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного. Львів : Світ, 2005. 616 с.
16. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2 / за ред. С.В. Мочерного. Львів : Світ, 2006. 568 с.
17. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / пер. з англ. І. Дзюб. Київ : Основи, 2001. 670 с.
18. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / пер. з англ. О. Васильєва, М. Межевикоїної, А. Малівського. Київ : Наш формат, 2018. 736 с.
19. Омельченко Р.В. Інноваційна складова структурних реформ у формуванні глобальної конкурентоспроможності : монографія. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2014. 332 с.
20. Розвиток підприємництва і кооперації: інституціональний аспект : монографія / Ю.О. Лупенко та ін. Київ, 2016. 430 с.
5. Santo B. (1990) Innovatsiya kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiya [Innovation as a Means of Economic Development]. Moskva. Prohress. 296 p.
6. Pavlenko I.A. (2004) Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti [Economics and organization of innovation]. Kyiv. KNEU. 204 p.
7. Kondrat'ev N.D. (1989) Problemy ekonomicheskoy dinamiki [Problems of economic dynamics]. Moskva. Ekonomika. 526 p.
8. Yehorova I.Iu (ed) (2016) Indykatory nauky ta innovatsii: mizhnarodni standarty ta praktyky yikh vykorystannia v Ukraini [Indicators of science and innovation: international standards and practices of their use in Ukraine]. NAN Ukrainy, DU "In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy". Kyiv. 156 p.
9. Sabluk P.T., Shpykuliak O.H., Kurylo L.I. (2010) Innovatsiina diialnist v aharnii sferi: instytutsionalnyi aspekt: monohrafiia [Innovative activity in the agricultural sphere: institutional aspect]. Kyiv. NNTs IAE. 706 p.
10. Lupenko Yu.O., Malik M.I., Shpykuliak O.H. (2014) Innovatsiine zabezpechennia rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy : problemy ta perspektyvy : monohrafiia [Innovative activity in the agricultural sphere: institutional aspect]. Kyiv. NNTs "IAE". 516 p.
11. Volodin S.A. (2014) Model innovatsiinoho rozvytku aharnoi nauky na prykladi systemy NAAN Ukrainy. Innovatsiina ekonomika. (52). no. 3. p. 6-7.
12. Shpykuliak O.H., Kurylo L.I. (2010) Instytutsionalizatsiia innovatsiinoi diialnosti v aharnii sferiekonomiky. Oblik i finansyAPK. no. 3. p. 114-117.
13. Shpykuliak O.H. (2012) Rozvytok instytutiv innovatsiinoi diialnosti v aharnii sferi: teoretychniy aspekt. EkonomikaAPK. no. 5. p. 131-139.
14. Shpykuliak O.H., Horbatiuk O.V. Rozrobka indykatoriv innovatsiinoho rozvytku malykh ahrarykh pidpriemstv / Rozvytok malykh ahrarykh pidpriemstv u rynkovomu instytutsiinomu seredovyshchi: indykatory ta efektyvnist /Natsionalnyi naukovyi tsentr "Instytut aharnoi ekonomiky"; za red. O.H. Shpykuliaka. Kyiv. 2017. 204 p. P. 122–128.
15. Mochernoho S.V. (ed.) (2005) Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk : u 2-kh t. T. 1 / za red. Lviv : Svit, 616 p.
16. Mochernoho S.V. (ed.) (2006) Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk : u 2-kh t. T. 2 / Lviv : Svit, 568 p.
17. Blauh, Mark. (2001) Ekonomichna teoriia v retrospektyvi. Per. z anhl. I. Dziub. Kyiv: Vyd-vo Solomii Pavlychko "Os-novy". 2001. 670 p.(in Ukrainian)
18. Smit Adam. Doslidzhennia pro pryrodu i prychny bahatstva narodiv (2018) / per. z anhl. O. Vasyliiev, M. Mezhevikina, A. Malivskiyi. – K. : Nash format, 2018. 736 p. (in Ukrainian).
19. Omelchenko R.V. (2014) Innovatsiina skladova strukturnykh reform u formuvanni hlobalnoi konkurentospromozhnosti : monohrafiia. [Innovative component of chemical reforms in the formation of global competitiveness] Nizhyn : TOV "Vydavnytstvo "Aspekt-Polihraf". 332 p.
20. Lupenko Yu.O., Malik M.I., Zaiats V.M. (2016) Rozvytok pidpriemnytstva i kooperatsii: instytutsionalnyi aspekt : monohr [Entrepreneurship and cooperation development: institutional aspect]. Kyiv, 430 p.

References:

1. Gharford Tim. (2018) *Rechi, shcho zminyly svit. Istoriiia ekonomiky v 50 vynakhodakh* [Things that changed the world. History of economics in 50 inventions]. Per. z anhl. Roman Skakun. Kyiv. Nash format. 352 p.(in Ukrainian).
2. Shumpeter Y. (1982) *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya (issledovanie predprinimatel'skoy pribyli, kapitala, protsen-ta i tsikla kon'yunktury)* [Theory of economic development (study of entrepreneurial profit, capital, competition and the business cycle)]. Moskva. 456 p.
3. Tuhau-Baranovskiy M.Y. (2004) *Promyshlennye krizisy. Ocherk iz sotsial'noy istorii Anglii* [Industrial crises. Essay from the social history of England]. Kyev. 368 p.
4. Keyns Dzh. M. (2009) *Ekonomicheskie vozmozhnosti nashikh vnukov. Voprosy ekonomiki* [Economic opportunities of our grandchildren. Economic issues]. no. 6, p. 60 – 69.

Тарасенко О.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Чернігівського національного технологічного університету

Tarasenko Olena

PhD in Economics,
Assistant of the Department of Finance, Banking and Insurance
Chernihiv National University of Technology

РОЛЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОЇ ПІДСИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ

THE ROLE OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE DEVELOPMENT OF THE EDUCATIONAL SUBSYSTEM OF SOCIAL INFRASTRUCTURE OF REGIONS

У статті розглянуто питання особливостей впливу територіальних громад на розвиток підсистем освіти соціальної інфраструктури регіонів. Зокрема, встановлено, що сфера освіти є невід'ємною складовою частиною такої інфраструктури й забезпечує формування сприятливих умов для підвищення якості життя, створення простору для самореалізації громадян із різними можливостями, здібностями, умовами проживання. Відповідно, у статті проаналізовано наукові підходи до розгляду змісту категорії «соціальна інфраструктура», що дало змогу підтвердити твердження про центричну роль освіти в розбудові такої інфраструктури. Також аналіз сутності реформи децентралізації, яка проводиться в Україні з 2014 року, дав змогу визначити вплив впровадження такої реформи на розвиток регіонального освітнього простору, виокремити та деталізувати позитивні та негативні наслідки такої взаємодії.

Ключові слова: децентралізація, сфера освіти, соціальна інфраструктура, об'єднана територіальна громада, заклад освіти.

В статье рассмотрены вопросы особенностей влияния территориальных общин на развитие подсистем образования социальной инфраструктуры регионов. В частности, установлено, что сфера образования является неотъемлемой составляющей такой инфраструктуры и обеспечивает формирование благоприятных условий для повышения качества жизни, создания пространства для самореализации граждан с разными возможностями, способностями, условиями проживания. Соответственно, в статье проанализированы научные подходы к рассмотрению содержания категории «социальная инфраструктура», что позволило подтвердить утверждение о центрической роли образования в развитии такой инфраструктуры. Также анализ сущности реформы децентрализации, которая проводится в Украине с 2014 года, позволил определить влияние внедрения такой реформы на развитие регионального образовательного пространства, выделены и детализированы положительные и отрицательные последствия такого взаимодействия.

Ключевые слова: децентрализация, сфера образования, социальная инфраструктура, объединенная территориальная община, учебное заведение.

Qualitative functioning of the education sphere is one of the main conditions for the development of society, ensuring its progressive development. This sphere is an integral part of the functioning of the national economy and other social spheres. Issues of the outlined sphere development are especially relevant today, in the period of the gradual implementation of the decentralization and administrative-territorial reforms in Ukraine. Issues of the territorial communities' impact on the development of the subsystem of education of social infrastructure of the regions are considered within the article. In particular, it is established that the field of education is an integral part of such infrastructure and provides the creation of favorable conditions for improving the quality of life, creating the space for self-actualization of citizens with different skills, abilities, and living conditions. Accordingly, within the article, scientific approaches to the content of the category "social infrastructure" are analyzed, which confirmed the assertion of the central role of education in the above infrastructure development. In addition, the analysis of the essence of the decentralization reform, which has been carried out in Ukraine since 2014, allowed to determine the features of

the impact of the results of such reform on the development of the regional educational space, namely: change of the center of management by educational institutions, creation of a system of hub schools, making managerial decisions in the field of the management of educational institutions of territorial communities, opportunities for joint management of educational institutions by different united territorial communities, a change in the system of financing education, which consists in providing the united territorial communities with financial resources for expenditures on educational activities. Thus, it is stated within the article that the process of reforming the education sector will gradually take place in Ukraine in the space of the active implementation of the decentralization reform. Implementation of this reform involves the evolutionary path of creating united territorial communities and formation of separate educational spaces within their territories. Accordingly, in the future the education system will be gradually transformed, which will partly lead to the emergence of areas where the level of education will be better than in other regions. The results of such processes are already observed in different countries of the world, where there is a differentiation of the quality of education depending on the territory of the citizens' residence.

Keywords: decentralization, education, social infrastructure, united territorial community, educational institution.

Постановка проблеми. Якісне функціонування сфери освіти є однією з основних умов розбудови суспільства, забезпечення його поступального розвитку. Така сфера є невід'ємною складовою частиною функціонування національного господарства, інших соціальних сфер. Питання розвитку освіти, забезпечення належного рівня підготовки учнів, здобувачів вищої освіти та інших категорій громадян завжди є актуальними як для розвинутих з економічного погляду країн, так і для тих країн, які перебувають на початкових етапах власного функціонування й не мають достатніх фінансових коштів для повного забезпечення всіх потреб сфери освіти.

Сама система освіти є надскладним об'єктом дослідження, оскільки до її функціонування залучена значна кількість громадян країни, а результативність функціонування такої системи є вагомим умовою для формування сприятливих умов не лише економічного розвитку, але й підвищення якості життя, створення простору для самореалізації громадян із різними можливостями, здібностями, умовами проживання. Таким чином, система освіти відіграє ключову роль у розвитку соціальних відносин у суспільстві, є складовою частиною соціальної інфраструктури країни, її невід'ємною складовою частиною.

Досвід розвинутих країн свідчить про те, що для системи освіти в кожній державі існують свої регіональні особливості, які відіграють одну з ключових ролей у розбудові освітнього середовища окремих територіальних громад. Відповідно, такі специфічні риси є об'єктивними та обумовлюють наявність різних підходів до формування регіональних освітніх систем. Проте в будь-якому разі такі системи завжди відіграють важливу роль у розвитку окремих територій, створюють простір не лише для навчання, але й для забезпечення самореалізації людей, які бажають навчатися. Система освіти є одним із ключових елементів соціальної інфраструктури держави, окремих її регіонів, оскільки характеризує значну кількість суспільних відносин, взаємодії людей, окремих індивідів у процесі навчання, підвищення рівня знань та їхньої кваліфікації. Отже, питання дослідження особливостей розвитку сфери освіти як окремої складової частини соціальної інфраструктури в окремих регіонах країни є важливими. Особливо актуальними ці питання стають нині, в період поступового проведення в Україні реформи децентралізації та адміністративно-територіальної реформи. Відповідно, окреслені питання потребують поглиблення

теоретичних, методичних та прикладних аспектів забезпечення трансформації сфери освіти в нових умовах становлення та функціонування територіальних громад в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей функціонування сфери освіти як невід'ємної складової частини соціальної інфраструктури регіонів проводили у своїх наукових роботах такі науковці, як В. Антонюк, А. Бідюк, Я. Горинь, О. Гринькевич, О. Грішнова, Н. Гуляєва, І. Дейнега, Д. Загірняк, І. Костюк, Є. Красняков, Т. Майборода, С. Михаць, І. Ревак, А. Ревко, Н. Холяк.

Окремі питання трансформації системи освіти в регіонах у результаті проведення реформи децентралізації в Україні розглядалися в працях В. Мелешка, В. Пальчук, Н. Сінюрі-Ростун, Л. Шевчук, Л. Юрчук та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри численні наукові праці у сфері функціонування освіти, особливостей її регіонального розвитку, розгляду такої сфери як важливої компоненти соціальної інфраструктури окремих територій, питання впливу територіальних громад на подальшу її розбудову в умовах проведення реформи децентралізації та адміністративно-територіальної реформи в Україні залишаються недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження особливостей розвитку освітньої підсистеми соціальної інфраструктури регіонів та визначення ролі територіальних громад у їхньому розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішальна роль освіти в розвитку суспільства зумовлює постійний вплив економічних, політичних та соціальних чинників на її стабільне функціонування. Відповідно, проведення загальнонаціональних реформ у різних сферах завжди впливає на розвиток освіти. Розпочата реформа децентралізації в Україні у 2014 році мала вплив на зміну різних процесів як на національному рівні, так і на рівні функціонування регіонів, окремих сільських поселень, зокрема на сферу освіти.

Сам процес децентралізації полягає в поступовій передачі повноважень і відповідних фінансових ресурсів місцевим громадам для забезпечення їхніх можливостей виконувати такі повноваження. В Україні цей процес розпочався з прийняття Законів «Про співробітництво територіальних громад» та «Про

добровільне об'єднання територіальних громад». Розширення повноважень місцевих органів влади та отримання підвищених обсягів фінансування сприяли зростанню їхніх можливостей щодо фінансування сфери освіти.

Децентралізація передбачає створення системи врядування, яка замість вертикального підпорядкування ґрунтується на співпраці незалежних установ різних рівнів, що керуються положеннями законодавства. В Україні це означає, що об'єднані громади, райони та області матимуть автономні, демократично обрані органи місцевого самоврядування, чії ради та виконавчі органи діятимуть відповідно до очікувань місцевих мешканців, які їх обрали [6].

Варто констатувати, що реформа децентралізації позитивно впливає на розвиток усєї системи соціальної інфраструктури, а не лише сфери освіти, проте така сфера є однією з ключових підсистем окресленої інфраструктури. Розглянемо більш докладно сутність соціальної інфраструктури для конкретизації ролі підсистеми освіти у її функціонуванні. Н. Пігуль зауважує, що соціальна інфраструктура – це сукупність об'єктів окремих галузей, що сприяють життєдіяльності суспільства, метою функціонування яких є забезпечення загального рівня життя населення та його гармонійного розвитку [8, с. 39]. І. Кінаш зауважує, що соціальна інфраструктура – це стійка сукупність матеріальних об'єктів, з якими взаємодіє соціальний суб'єкт задля одержання послуг, які створюють умови для раціональної організації всіх його основних видів діяльності [2, с. 202]. І. Костюк констатує, що соціальна інфраструктура – це задоволення потреб усіх категорій населення в житлі, освіті, ЖКГ тощо, що надалі сприятиме добробуту суспільства та економіки [3, с. 15]. Таким чином, аналіз окреслених вище трактувань категорії «соціальна інфраструктура» дає підстави стверджувати, що розвиток такої інфраструктури є об'єктивно необхідною передумовою забезпечення соціального розвитку країни, підвищення соціальних стандартів. Отже, освіта відіграє ключову роль у формуванні можливостей для отримання знань, саморозвитку, забезпечення самореалізації громадян. Цілком погоджуємося з позицією А. Ревко, що важливою детермінантою функціонування соціальної інфраструктури регіону є освітня компонента, яка впливає на всебічний розвиток людини шляхом формування комплексу життєвих благ, необхідних для розширеного відтворення [10].

Відповідно, сьогодні ключову роль у розвитку соціальної інфраструктури відіграють об'єднані громади, на території яких перебувають соціальні інфраструктурні об'єкти, одним із завдань яких є забезпечення належного стану їх функціонування. Нині всі повноваження щодо управління такими об'єктами повністю передано до повноважень територіальних громад. Таким чином, реформа децентралізації супроводжувалася впровадженням нової концепції розподілу бюджетних коштів між органами державної влади та місцевим самоврядуванням. Відповідно до вищезазначеного в багатьох територіальних громадах з'явилися реальні фінансові ресурси для забезпечення розвитку соціальної інфраструктури

й покращення матеріального стану функціонування освітніх закладів.

Загалом реформа децентралізації привела до таких змін та створення таких можливостей у сфері освіти в Україні.

1) Змінився центр управління шкільними освітніми закладами. Якщо раніше управління закладами освіти в сільській місцевості здійснювалося відповідними відділами райдержадміністрацій, то в результаті реформи децентралізації ці функції перейшли до самих сільських та селищних рад, тобто об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Об'єднані територіальні громади отримали повноваження самостійно вирішувати низку питань, зокрема у сфері освіти. Найважливішими аспектами децентралізації у сфері освіти є передача громадам повноважень у змісті та фінансуванні освіти, оптимізація шкільної мережі зі створення опорних шкіл. Адміністрації ОТГ також можуть вирішувати, якою є оптимальна кількість шкіл для їхніх громад. Вони тепер мають право створювати власні відділи освіти та методологічні кабінети, самостійно вирішуючи, якою буде кількість працівників та якими будуть їхні обов'язки й сфера відповідальності [5].

2) Створена система опорних шкіл, організація яких покликана підвищити рівень доступності учнів до якісної шкільної освіти. У Положенні Кабінету Міністрів України «Про освітній округ» зазначено, що опорний заклад є юридичною особою, має рахунки в органах Державної казначейської служби, самостійний баланс, штамп, печатку, а у своєму складі філії здійснюють з урахуванням потреб осіб з інвалідністю (зокрема тих, що пересуваються на колісних кріслах) організоване підвезення учнів (вихованців) (не менше ніж із трьох селищ, сіл, у яких ліквідовано загальноосвітні навчальні заклади або припинено їхню діяльність) та педагогічних працівників (за потреби) до опорного закладу й до місця проживання [9].

3) Можливість прийняття управлінських рішень у сфері керування закладами освіти, які функціонують на території окремих територіальних громад сприяла прискоренню розвитку таких закладів, оновленню їхньої матеріальної бази та підвищенню зацікавленості жителів громад у необхідності забезпечення якості освіти для своїх дітей.

4) Можливість здійснювати спільне управління закладами освіти різними об'єднаними територіальними громадами, що дає змогу забезпечити краще фінансування таких закладів, сприяє зростанню рівня їхнього матеріально-технічного оснащення.

5) Зміна системи фінансування освіти, яка полягає в наданні об'єднаним територіальним громадам фінансових ресурсів для здійснення відповідних видатків на освітню діяльність. При цьому враховано, що на початкових етапах створення таких громад їхня спроможність здійснювати ефективне фінансування закладів освіти буде обмеженою. Саме тому було запроваджено освітню субвенцію, яка визначається за загальновідомою формулою, а відповідні кошти передаються в розпорядження місцевим виборним органам влади. Така система фінансування дає змогу частково Міністерству освіти і науки України спрямовувати кошти в обладнання, матеріальне

**Позитивні та негативні наслідки впливу реформи децентралізації
на розвиток освіти в регіонах України**

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Наявність самостійності в прийнятті рішень у керівництва закладів освіти, відповідальність лише перед громадою.	Ускладнення процесу управління закладами освіти, зниження рівня координації зусиль між різними стейкхолдерами, що залучені до процесу розвитку регіонального освітнього простору.
Підвищення рівня доступності фінансових ресурсів для розвитку, зниження кількості звітної документації щодо їх витрачання, вчасне надходження коштів для розвитку закладів освіти.	Недостатній рівень управління закладами освіти, забезпечення їх функціонування, що може знижувати ефективність використання доступних матеріальних та фінансових ресурсів.
Прискорення процесу ухвалення управлінських рішень для розвитку закладів вищої освіти, їх адекватність поточній ситуації у функціонуванні територіальної громади.	Виникнення конфліктів щодо управління закладами освіти, використання фінансових ресурсів для їхнього розвитку.
Зростання рівня відповідальності управлінців щодо прийнятих ними рішень, що актуалізує питання підвищення кваліфікації, мотивації до навчання.	Можливе зростання зловживань керівництвом закладів освіти та представниками територіальних громад, неефективне використання фінансових ресурсів.
Залучення до управління закладами освіти вчителів, батьків, громадськості, використання їхніх можливостей для благоустрою територій таких закладів, зростання відповідальності виконавців перед громадою.	
Можливість здійснення мотивації для залучення кращих вчителів для викладання у закладах освіти, створення нових гуртків.	

Джерело: складено автором на основі джерел [1, с. 94; 4, с. 30–31; 7; 11, с. 74–75; 12, с. 279].

забезпечення тих шкіл, у яких навчається значна кількість учнів, що також стимулює територіальні громади до пошуку найбільш оптимальних варіантів розвитку власних систем освіти.

Аналізуючи процеси впливу реформи децентралізації на розвиток сфери освіти в регіонах, можемо визначити як позитивні, так і негативні наслідки такої кореляції.

Висновки. Враховуючи вищезазначене, маємо зауважити, що процес реформування освітньої сфери сьогодні триває. Реалізація самої реформи децентралізації передбачає еволюційний, поступовий шлях створення об'єднаних територіальних громад та формування окремих освітніх просторів у межах їхніх територій. Відповідно, процеси децентралізації тісно пов'язані з реформуванням системи освіти й здійснюють колосальний вплив на темпи її реалізації та якість проведення. Система освіти в країні буде трансформуватися надалі, що частково приведе до виникнення окремих територій, де рівень освіти буде кращим, ніж в інших регіонах. Результати подібних процесів уже сьогодні спостерігаються в різних країнах світу, де існує диференціація якості освіти залежно від території. Окреслені процеси триватимуть в Україні за поступового впровадження реформи освіти.

Бібліографічний список:

1. Дубина М., Тарасенко О. Вплив процесів децентралізації на розвиток системи освіти в Україні. *Юність науки – 2020: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку общества* : сборник тезисов X Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (г. Чернигов, 23–24 апреля 2020 года). Чернигов : ЧНТУ,

2020. С. 93–94. URL: <https://www.stu.cn.ua/media/files/conference/yun20-t1.pdf> (дата звернення: 11.04.2020).
2. Кінаш І. Суть за зміст поняття «соціальна інфраструктура». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 2. Т. 1. С. 202–204.
3. Костюк І. Державне регулювання розвитку соціальної інфраструктури України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» ; Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2015. 265 с. URL: https://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/12/dis_kostiuk.pdf (дата звернення: 12.04.2020).
4. Мелешко В. Проблеми управління опорними закладами загальної середньої освіти умовах децентралізації. *Український педагогічний журнал*. 2018. № 2. С. 27–33.
5. Освіта в руках громад: чи можливі зміни? URL: <https://cedos.org.ua/uk/articles/detsentralizatsiia> (дата звернення: 10.04.2020).
6. Освіта у громадах: окремі аспекти децентралізації влади в Україні. URL: <http://oleksandria-mkppon.kr.sch.in.ua/Files/downloads/osvta-u-gromadah-1.pdf> (дата звернення: 10.04.2020).
7. Пальчук В. Формування освітніх просторів громад. *Україна: події, факти, коментарі*. 2019. № 19. С. 60–67.
8. Пігуль Н. Сутність і значення соціальної інфраструктури. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. № 2 (58). С. 37–41.
9. Про освітній округ і опорний заклад освіти : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2019 року № 532. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/532-2019-%D0%BF#Text> (дата звернення: 11.04.2020).
10. Ревко А. Модернізаційні аспекти фінансування освітньої підсистеми соціальної інфраструктури регіону. *Фінансові дослідження*. 2018. № 2 (5). URL: <https://fr.stu.cn.ua/tmppdf/120.pdf> (дата звернення: 10.04.2020).
11. Холявко Н., Гонта С., Дубина М. Освітні детермінанти формування ментального простору трансформації структури національної економіки : монографія. Чернівці : Видавець Бригинець О.В., 2019. 344 с.

12. Юрчук Л. Тенденції децентралізації управління освітою в Україні. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2009. Вип. 4. С. 276–283.

References:

1. Dubyna, M., Tarasenko, O. (2020). Vplyv protsesiv detsentralizatsii na rozvytok systemy osvity v Ukraini [Influence of decentralization processes on the the education system development in Ukraine]. Proceeding from *Yunost nauky – 2020: sotsialno-ekonomicheskie i humanitarnye aspekty razvitiia obshchestva: sbornik tezisov X Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii studentov, aspirantov i molodykh uchenykh – Youth of Science – 2020: social-economic and humanitarian aspects of the society development: a collection of abstracts of the X International Scientific and Practical Conference of Students, Post-graduates and Young Scientists* (Chernihiv, April 23–24, 2020) (pp. 93–94). Chernihiv : ChNTU. Retrieved from: <https://www.stu.cn.ua/media/files/conference/yun20-t1.pdf> (date of accessed: 11.04.2020).
2. Kinash, I. (2012). Sut za zmist poniattia "sotsialna infrastruktura" [The essence of the concept content "social infrastructure"]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of Khmelnytsky National University*, 2 (1), 202–204 [in Ukrainian].
3. Kostyuk, I. (2015). *Derzhavne rehuliuвання rozvytku sotsialnoi infrastruktury Ukrainy [State regulation of the social infrastructure of Ukraine]*. (Candidate's thesis). Lvivskiy natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka, Lviv. Retrieved from https://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/12/dis_kostiuk.pdf (date of accessed: 12.04.2020).
4. Meleshko, V. (2018). Problemy upravlinnia opornymy zakladamy zahalnoi serednoi osvity umovakh detsentralizatsii [Problems of management of support institutions of the general secondary education in the conditions of decentralization]. *Ukrainskyi pedahohichnyi zhurnal – Ukrainian pedagogical journal*, 2, 27–33 [in Ukrainian].
5. *Osvita v rukakh hromad: chy mozhyly zminy? [Education in the hands of communities: are changes possible?]* (n.d.). Retrieved from: <https://cedos.org.ua/uk/articles/detsentralizatsiia> (date of accessed: 10.04.2020).
6. *Osvita u hromadakh: okremi aspekty detsentralizatsii vlady v Ukraini [Education in communities: some aspects of the power decentralization in Ukraine]*. Retrieved from: <http://oleksandria-mkppon.kr.sch.in.ua/Files/downloads/osvta-u-gromadah-1.pdf> (date of accessed: 10.04.2020).
7. Palchuk, V. (2019). Formuvannya osvitnikh prostoriv hromad [Formation of educational spaces of communities]. *Ukraina: podii, fakty, komentari – Ukraine: events, facts, comments*, 19, 60–67 [in Ukrainian].
8. Pihul, N. (2013). Sutnist i znachennia sotsialnoi infrastruktury [The essence and importance of social infrastructure]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli – Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*, 2 (58), 37–41 [in Ukrainian].
9. Pro osvitnii okruh [About the educational district]. № 777 (dated August 27, 2010). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/777-2010-%D0%BF> (date of accessed: 11.04.2020).
10. Revko, A. (2018). Modernizatsiini aspekty finansuvannya osvitnoipidsystemysotsialnoiinfrastrukturyrehionu [Modernizational aspects of financing the educational subsystem of social infrastructure of the region]. *Finansovi doslidzhennia – Financial Researches*, 2 (5). Retrieved from: <https://fr.stu.cn.ua/tmppdf/120.pdf> (date of accessed: 10.04.2020).
11. Kholiavko, N., Honta, S., Dubyna, M. (2019). *Osvitni determinanty formuvannya mentalnoho prostoru transformatsii struktury natsionalnoi ekonomiky [Educational determinants of the mental space formation of the structure transformation of national economy]*. Chernihiv : Vydavets Bryhynets O.V. [in Ukrainian].
12. Yurchuk, L. (2009). Tendentsii detsentralizatsii upravlinnia osvitoiu v Ukraini [Trends in the decentralization of education management in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnogo upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy – Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*, 4, 276–283 [in Ukrainian].

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.3

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-18>

Кривко А.Ф.

аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету

Kryvko Anna

Postgraduate Student of Hotel and Restaurant Business Department
Kyiv National University of Trade and Economics

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE HOTEL INDUSTRY OF UKRAINE

Стаття присвячена визначенню сутності процесу інвестування та стану розвитку готельного бізнесу в Україні. Встановлено інвестиційну привабливість країни для розвитку туристичної сфери. Наведено поняття інвестиційного клімату та розглянуто можливі шляхи його покращення. Досліджено законодавчу базу у сфері регулювання інвестиційної діяльності, визначено закони, котрі вимагають доопрацювання та вдосконалення. Проаналізовано обсяг залучення іноземних інвестицій за останні роки та країни, з яких вони надходять. Розглянуто «піраміду реформ», яка покликана забезпечити позитивний інвестиційний імідж України. Наведено позицію України в міжнародних економічних рейтингах з питань залучення іноземних інвестицій. Визначено фактори, котрі перешкоджають формуванню позитивного інвестиційного клімату країни. Відповідно до факторів виокремлено напрями регіонального інвестиційного менеджменту. Визначено можливі ризики, що можуть виникнути в процесі інвестування готельного господарства. Запропоновано методи кількісного аналізу інвестиційних ризиків у готельному бізнесі.

Ключові слова: інвестиції, інвестування, інвестиційна привабливість, готельний бізнес, інвестиційна привабливість готельного господарства.

Статья посвящена определению сущности процесса инвестирования и состояния развития гостиничного бизнеса в Украине. Установлена инвестиционная привлекательность страны для развития туристической сферы. Приведены понятия инвестиционного климата и рассмотрены возможные пути его улучшения. Исследована законодательная база в сфере регулирования инвестиционной деятельности, определены законы, которые требуют доработки и совершенствования. Проанализированы объем привлечения иностранных инвестиций за последние годы и страны, из которых они поступают. Рассмотрена «пирамида реформ», которая призвана обеспечить положительный инвестиционный имидж Украины. Приведена позиция Украины в международных экономических рейтингах по вопросам привлечения иностранных инвестиций. Определены факторы, которые препятствуют формированию позитивного инвестиционного климата страны. Согласно факторам выделены направления регионального инвестиционного менеджмента. Определены возможные риски, которые могут возникнуть в процессе инвестирования гостиничного хозяйства. Предложены методы количественного анализа инвестиционных рисков в гостиничном бизнесе.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, инвестиционная привлекательность, гостиничный бизнес, инвестиционная привлекательность гостиничного хозяйства.

The article is devoted to defining the essence of the investment process and the state of development of the hotel business in Ukraine. The investment attractiveness of the country for the development of tourism has been established. The concept of investment climate is presented and possible ways to improve it are considered. The legal framework in the field of investment regulation is studied; the laws that require refinement and improvement are identified. The volume of foreign investment attraction in recent years and the countries from which they come

are analyzed. The “pyramid of reforms” is considered, which is designed to ensure a positive investment image of Ukraine. Ukraine’s position in international economic rankings on attracting foreign investment is presented. Factors that hinder the formation of a positive investment climate in the country have been identified. According to the factors, the directions of regional investment management are singled out. The possible risks that may arise in the process of investing in the hotel industry have been identified. Methods of quantitative analysis of investment risks in the hotel business are proposed. The development of the hotel business is definitely related to the tourism industry of the country. The better developed the tourist flows of Ukraine; the more profit tourism will bring to the country’s economy. Accordingly, for the development of this area it is necessary to attract investment in the development of the hotel business in order to receive tourists at a high quality level. In Ukraine, many existing hotels need investment, because they have an outdated material and technical base, and the buildings themselves need significant reconstruction. Despite these circumstances, the hotel industry of Ukraine is developing rapidly. For further development it is necessary to attract foreign investment. This becomes possible only if a favorable investment climate is created in the country. The country’s investment climate is shaped by a number of factors. This includes legislation, economic situation, and the political situation in the country. Risk is important. The more investment risks are in the country under modern conditions of development, the worse the investment climate. There are sectoral and external factors that form the basis of the investment climate of the hotel industry of Ukraine. Taking into account the factors, it is necessary to determine the directions of investment management.

Keywords: investments, investment, investment attractiveness, hotel business, investment attractiveness of the hotel industry.

Постановка проблеми. Процес інвестування готельного господарства, до якого залучається Україна, сприяє зростанню можливостей розвитку готельного бізнесу та становленню його вищого, більш якісного рівня. Готельний бізнес сьогодні розвивається досить швидкими темпами. Це чинить позитивний вплив на економіку країни, забезпечує її населення працевлаштуванням, а також приваблює іноземних інвесторів.

Задля більшого розвитку вітчизняні готелі залучають іноземних інвесторів. Сьогодні готельний бізнес – це один з найкращих напрямів для інвестування.

Розвиток готельної індустрії безпосередньо залежить від розвитку туристичної галузі певного регіону та країни загалом. Ця галузь має чимало економічних переваг для країни, зокрема стимулює розвиток інфраструктури (готелі, ресторани тощо), забезпечує зростання доходів та підвищення рівня добробуту населення [1].

У сучасних умовах розвитку туризму в Україні актуальними стають питання розвитку готельної індустрії, оскільки саме готельний бізнес сьогодні є основою туристичної галузі країни.

Саме готельна індустрія пов’язує із собою ще низку галузей, зокрема туризм, транспорт, роздрібну торгівлю, страхування, культуру та мистецтво, громадське харчування, екскурсійне обслуговування, рекламну індустрію, архітектуру.

Процеси інтеграції та економічної глобалізації, до яких активно залучається Україна, сприяють зростанню можливостей розвитку готельного бізнесу. Цей вид економічної діяльності є невід’ємною складовою частиною туристичної системи, що суттєво впливає на формування інвестиційної привабливості країни [2].

Україна – це одна з держав Європи, яка має потенційні можливості для розвитку туристичної сфери, отже, готельного бізнесу. Вигідне географічне розташування, унікальні історико-культурні та природно-кліматичні ресурси мають велике значення для формування туристичної привабливості країни [1]. Також ці фактори формують інвестиційну привабливість окремого регіону та країни загалом.

Однією з основних проблем у сфері готельного господарства є створення сприятливого інвестиційного клімату, пошук джерел фінансування для будівництва нових та реконструкції вже діючих підприємств тимчасового розміщення [3].

Отже, Україна має інвестиційні перспективи, а також є інвестори, котрі готові вкласти кошти задля розвитку готельної індустрії. Однак існує низка проблем та ризиків інвестування, на які жоден інвестор піти не готовий.

Таким чином, актуальними є дослідження інвестиційної привабливості готельного господарства України та розроблення методики залучення іноземних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інвестиційної привабливості присвячуються наукові роботи українських учених, таких як І. Бланк, І. Лукінов, М. Чумаченко, А. Пересада.

Над проблемами інвестиційної діяльності у сфері туризму працюють такі вітчизняні дослідники, як Н. Свірідова, В. Гавран, Т. Гнатюк, О. Охріменко. Вони розглядають інвестиційну діяльність із різних аспектів. Н. Свірідова досліджує організаційно-економічне забезпечення регіональної політики залучення іноземних інвестицій [4, с. 198–201].

Такі вчені, як В. Гавран та Т. Гнатюк, зосереджують свою увагу на управлінських аспектах інвестиційної діяльності. О. Охріменко вказує на необхідність розроблення ефективних схем інвестування на основі використання різноманітних фінансових інструментів [5, с. 122–129].

Інформаційною базою дослідження готельного господарства та його розвитку слугують праці таких учених, як Х. Роглев, Г. Яковлева, С. Байлик, Е. Балашов, І. Єфременко, Р. Ушаков, П. Пуцентайло, М. Мальська, Дж. Уокер, а також аналітичні огляди та статистичні звіти таких готельних та туристичних організацій, як “World Travel Market”, “Travel Euromonitor International”, “Ukrainian Trade Guide”, “Invest Ukraine”, Асоціація готельних об’єднань і готелів України.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження сучасного стану інвестиційної діяльності у сфері готельного госпо-

дарства України, визначення можливих інвестиційних ризиків та шляхів їх уникнення, вивчення інвестиційного клімату в Україні та можливі варіанти його поліпшення для активізації інвестиційних процесів у сфері готельного бізнесу.

Вклад основного матеріалу дослідження. Готельний бізнес сьогодні розвивається досить швидкими темпами. Це чинить позитивний вплив на економіку держави. Задля стрімкішого розвитку готелі залучають інвестиції.

Сьогодні готельний бізнес – це один з найкращих напрямів інвестування. Розвиток готельної індустрії залежить від розвитку туристичної галузі країни. Експерти на 2014–2021 роки прогнозують зростання частки ВВП, отриманого від розвитку туризму в Україні, на 6,9% і зростання зайнятості населення в цьому секторі не менше ніж на 2,5% [6].

Туристичний бізнес прагне першості порівняно з іншими галузями. Сфера послуг і такі її складники, як готельний комплекс, туризм, рекреаційний бізнес, наука та наукове обслуговування, здатні здійснити значний внесок у збільшення валового внутрішнього продукту за відносно малих капітальних витрат та коротких термінів окупності [7].

Територія України з наявними туристичними ресурсами є привабливою для туристів, але це не є достатньою умовою для зростання загальної туристичної привабливості країни. Для цього потрібно оновлювати та формувати нову матеріально-технічну базу, споруджувати нові готельні комплекси, санітарно-курортні зони, проводити реконструкцію та модернізацію історичних пам'яток культури. Все це є можливим за рахунок інвестицій у цю галузь, проте для збільшення загальної суми вкладень необхідно створювати сприятливий інвестиційний клімат [8].

Інвестиційний клімат – це ступінь сприятливості ситуації, що складається у тій чи іншій країні для ймовірного надходження інвестицій [9].

Як зазначає О. Ференс, що є заступником директора департаменту фінансового законодавства, Україна сьогодні перебуває на шляху всебічних економічних перетворень. За таких умов поліпшення інвестиційного клімату та підвищення ефективності інвестиційних процесів є одними з основних напрямів державної політики на сучасному етапі. Українське економічне середовище одночасно й приваблює, й відштовхує. Хоча Україна займає стратегічне географічне положення, має багаті природні ресурси та робочу силу з високим рівнем освіти, що робить її привабливим інвестиційним середовищем, вона ще не досягла свого очікуваного потенціалу через те, що не змогла звести до мінімуму втручання держави в дію ринків, усунути адміністративні перепони, що заважають веденню бізнесу, виконати намічені показники приватизації та стати привабливою для іноземних та внутрішніх інвесторів [10].

Завдяки вигідному географічному розташуванню та агропромислового потенціалу Україна цілком може бути однією з країн-лідерів у Європі зі вкладання іноземних інвестицій.

В Україні розроблено законодавчу базу у сфері регулювання інвестиційної діяльності, яку, звичайно,

потрібно вдосконалювати задля більшої інвестиційної привабливості країни.

Нині чинною є низка законів, що сприяють інвестиційній діяльності в Україні. Наприклад, Закон України «Про режим іноземного інвестування» встановлює національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності для іноземних інвесторів. Саме цей Закон гарантує іноземним інвесторам захист їх капіталовкладень. Відповідно до зазначеного Закону іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

У нормативно-правовій базі України існують також правові документи, що регулюють взаємовідносини між суб'єктами інвестування, наприклад міждержавні угоди про отримання та взаємний захист інвестицій. Зазначені угоди гарантують надання відповідного статусу інвестиціям та їх захист на території інших держав. Угоди підписані із 70 країнами світу.

У 2000 році Верховною Радою України ратифіковано Конвенцію про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами. Цією Конвенцією заснований Міжнародний центр по врегулюванню інвестиційних спорів, котрий створений для забезпечення вирішення через примирення та арбітраж інвестиційних спорів між Договірними державами та особами інших Договірних держав згідно з положеннями цієї конвенції. Центр включає Адміністративну раду та Секретаріат і веде список Посередників та список Арбітрів [11].

Також існує низка законів, що регулюють правовідносини під час інвестування та покликані полегшити процедуру інвестування й забезпечити більші можливості залучення інвестицій в економіку України.

Задля запобігання конфліктам між інвесторами та органами виконавчої влади створено Комісію зі сприяння досудовому врегулюванню спорів між інвесторами та органами виконавчої влади як постійно діючий консультативно-дорадчий орган при Кабінеті Міністрів України (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 року № 19) [12].

Таким чином, формуванню сприятливого інвестиційного клімату в Україні мають сприяти масштабні комплексні заходи щодо поліпшення умов діяльності інвесторів, розширення механізмів та інструментів здійснення інвестицій і реалізації інвестиційних проєктів.

Збільшення обсягу інвестицій в економіку України забезпечить прискорення соціально-економічного розвитку регіонів та пріоритетних галузей виробництва [10]. Згідно з даними офіційного сайту Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України надходження прямих інвестицій в Україну у січні-червні 2019 року склали 1 259,5 млн. дол. США [13]. Обсяг залучених від початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 1 липня 2019 року становив 33 724,4 млн. дол. США [13]. У першому півріччі 2019 року приріст іноземних інвестицій в економіку України склав 839,6 млн. дол. США прямих інвестицій [13]. До основних країн-інвесторів належать Кіпр (29,4%), Нідерланди (22,0%), Велика Британія (6,1%), Німеччина (5,2%), Швейцарія (4,9%), Австрія (3,4%) і Віргінські острови (Британія) (3,1%) [13].

Як видно зі статистичних даних, більшість іноземних інвестицій надходить в Україну з офшорних зон, що за умов прозорості інвестиційної політики є недопустимим. Як стверджують Т. Никитюк та О. Баула [14], для того, щоби покращити інвестиційний клімат нашої країни, необхідно прийняти комплекс реформ.

Не завжди прийняття значної кількості реформ дає позитивний результат. Питання полягає в послідовності проведення всіх реформ. Одна вдало спланована та реалізована реформа вимагає проведення додаткових реформ у суворій послідовності та в певний час [14]. Вчені розробили «піраміду реформ» (рис. 1), що побудована на основі «піраміди потреб» А. Маслоу.

Реалізація такої комплексної програми реформ дасть змогу не лише посилити інституціональні та економічні складові частини інвестиційного клімату, але й забезпечити ще один важливий аргумент, а саме покращення іміджу України у світі. Україна має унікальний шанс розірвати «замкнуте коло» реформізму та популізму й розпочати рух по історичній висхідній спіралі [14].

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у першому півріччі 2019 року складають 233,9 млрд. грн., що на 12,3% більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2018 року [13]. Сьогодні основним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти підприємств та організацій.

Як бачимо, інвестиційна ситуація в Україні набуває позитивних змін. Задля залучення іноземних інвестицій необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат. Нами виокремлено основні напрями, за якими формується інвестиційний клімат країни (рис. 2).

Перш за все інвестори звертають увагу на такі складові частини, як законодавство країни, економічна та політична ситуація в країні, в яку інвестують. Якщо хоча б один із факторів є несприятливим, інвестування вважається ризикованим і ставиться під сумнів. Кожен інвестор, вибираючи, в яку країну

інвестувати, зупиняється на тій, де можливість виникнення ризикової ситуації є найменш ймовірною.

Існують галузеві фактори, що перешкоджають формуванню позитивного інвестиційного клімату в туристичній сфері України. До них належать [12]:

- відсутність грамотних дій із виведення туристичного продукту України на світовий ринок;
- недостатній рівень розвитку мережі туристичної інфраструктури, невідповідність світовим стандартам;
- технологічна відсталість галузі (туристичні технології, що застосовуються в європейських країнах на високому рівні, в Україні практично не застосовуються; йдеться про електронні довідники щодо готелів, транспортних маршрутів і туристичних фірм з переліком та вартістю послуг);
- низький рівень обслуговування, низька кваліфікація працівників;
- відставання масштабів нормативно-правового та організаційного забезпечення туристичної діяльності.

Відповідно до перелічених факторів виокремлено такі основні напрями регіонального інвестиційного менеджменту [15, 16], як визначення пріоритетності з урахуванням інвестиційних потреб регіону; орієнтація на соціально-економічний розвиток регіону; диверсифікація джерел інвестування; інтеграція можливих джерел інвестування; мобілізація інвестиційного потенціалу регіону; активізація впливу на поліпшення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості регіону як для внутрішніх, так і для зовнішніх інвесторів.

Беручи до уваги зазначені напрями регіонального інвестиційного менеджменту та зростання потреб в інвестиціях, вважаємо необхідним формування механізму координування інвестиційними ресурсами. Воно має охоплювати [17] комплексне використання можливостей для поліпшення інвестиційного клімату, запровадження інформаційної підтримки суб'єктів інвестиційної діяльності, створення умов доступності та прозорості інвестиційного ринку, проведення соціальної, економічної та екологічної експертизи інвестиційних проєктів для запобігання

нанесенню шкоди навколишньому середовищу, економічній безпеці держави, соціальній інфраструктурі; сприяння реалізації інвестиційних проєктів; забезпечення координаційної роботи різних гілок влади та органів місцевого самоврядування у вирішенні інвестиційних проблем; сприяння потенційним інвесторам, координації їх роботи щодо розроблення пріоритетних напрямів інвестиційної політики.

Процес інвестування здебільшого часто приводить до ризиків, від рівня яких залежить ефективність інвестицій.

Доцільним є оцінювання ризиків на всіх етапах господарської діяльності (рис. 3).



Рис. 1. «Піраміда реформ»

Джерело: [14]

Кожен інвестор, приймаючи рішення, сам оцінює ризики. Вибір конкретного методу аналізу ризикової ситуації залежить від багатьох факторів, таких як повнота та достовірність інформації щодо конкретного суб'єкта, поставлених вимог до інвестора та підприємства готельного господарства, кінцеві результати, що мають бути досягнені під час виконання чітко поставлених цілей інвестиційного проекту.

На нашу думку, доцільними є застосування конкретно вибраного методу оцінювання рівня ризику, зосередження уваги на ризику як самостійному факторі, розрахунок рівня ефективності інвестицій комплексно.

Висновки. Україна сьогодні зазнає всебічних економічних перетворень, зокрема проведення низки реформ, прийняття нових законів, укладання угод з іншими державами. За таких обставин поліпшення інвестиційного клімату в країні є одним із найбільш пріоритетних напрямів розвитку. За сучасних умов задля розвитку та виходу національної економіки на вищий, більш потужний рівень обсяг внутрішніх фінансових ресурсів є недостатнім, тому доцільним є залучення іноземних інвестицій. Відомо, що економічна, законодавча та політична ситуація в Україні дещо відштовхує потенційних іноземних інвесторів, хоча з огляду на такі фактори, як географічне положення, природні ресурси, високий рівень освіти, наявна робоча сила, роблять її інвестиційно привабливою. Необхідним є подальше розроблення дій, котрі би поліпшували інвестиційний клімат України та робили країну все більш інвестиційно привабливою для потенційних іноземних інвесторів.

Бібліографічний список:

1. Мордань Є. Інвестиції в туристичну сферу України: сучасний стан, проблеми та перспективи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 19. С. 410–414. URL: <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/81.pdf> (дата звернення: 27.03.2020).
2. Мазаракі А. Детермінанти ревеню-менеджменту в готельному бізнесі. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2017. № 4. С. 66–78. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2017_4_6 (дата звернення: 27.03.2020).

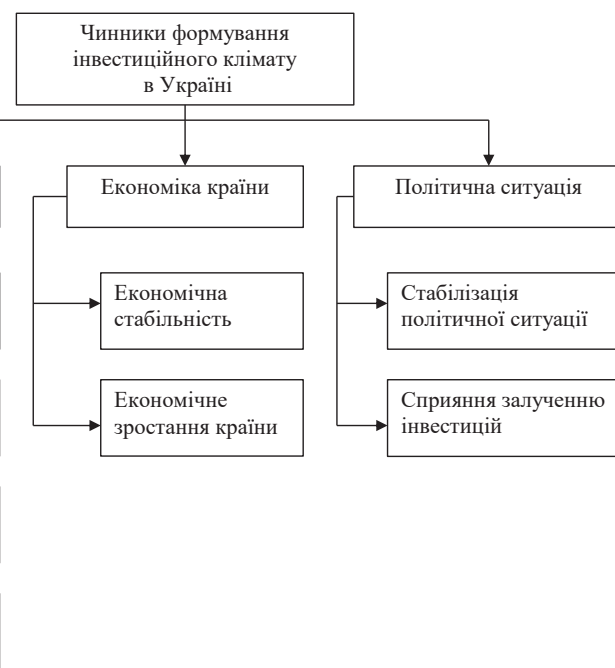


Рис. 2. Чинники формування інвестиційного клімату в Україні

Джерело: розроблено автором

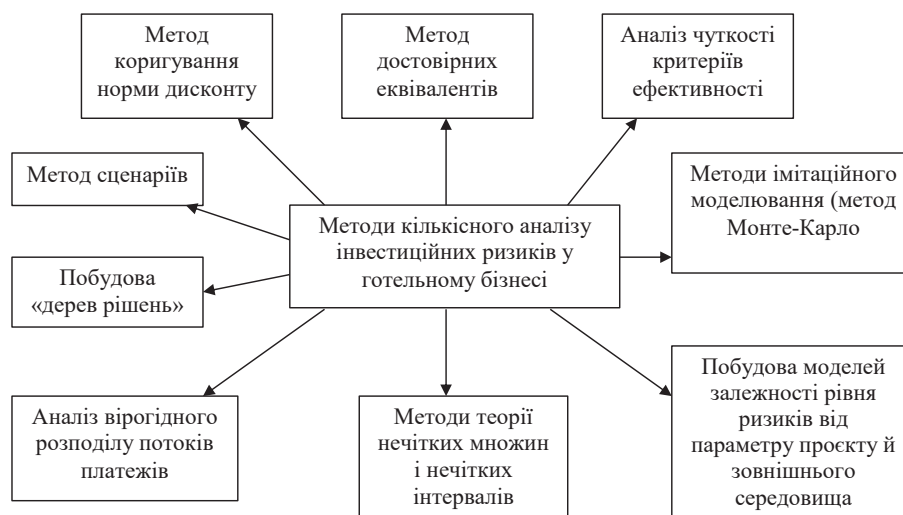


Рис. 3. Методи кількісного аналізу інвестиційних ризиків у готельному бізнесі

Джерело: розроблено автором на основі джерела [18]

3. Шекшуєв О., Носова А., Нирченко В. Проблеми інвестиційної привабливості розвитку готельного господарства. *Коммунальное хозяйство городов*. 2010. Вип. 94. С. 424–429.
4. Свиридова Н. Проблемы инвестирования в сферу туризма. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Дала*. 2005. Вип. 2 (84). Ч. 2. С. 198–201.
5. Охріменко О. Інвестиційні можливості страхових компаній у розбудові туристичної інфраструктури. *Регіональні проблеми розвитку туризму та рекреації*: збірник наукових праць. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. С. 122–129.
6. Інформаційне агентство «УНІАН». URL: <http://economics.unian.net> (дата звернення: 14.06.2020).
7. Борщ Л. Інвестування: теорія і практика: навчальний посібник. Київ, 2005. 470 с.
8. Мордань Є., Білець А., Сердюк К. Інвестиції в туристичну сферу України: сучасний стан, проблеми та перспек-

- тиві. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 19. С. 410–414.
- Коваленко Ю. Особливості розвитку міжнародного туризму як виду економічної діяльності. *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право)*. 2004. Вип. 3–4. С. 710–714.
 - Ференс О. Інвестиційний клімат України. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_11352 (дата звернення: 10.06.2020).
 - Про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами : Конвенція від 18 травня 1965 року. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_060 (дата звернення: 22.06.2020).
 - Crane K. Encouraging trade and foreign direct investment in Ukraine. *Rand Corporation*. 2007. 46 p.
 - Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільськогосподарства України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Analitika&showArchive=true&showAllArchive=True> (дата звернення: 22.06.2020).
 - Никитюк Т. Інноваційно-інвестиційний розвиток України: сучасні реалії та необхідні зміни. *Економічний часопис – XXI*. 2015. Вип. 3–4 (2). С. 17–20. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_3-4\(2\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_3-4(2)_5) (дата звернення: 02.06.2020).
 - Oxford Business Group. The Report Ukraine. *Oxford Business Group*. 2008. 250 p.
 - Oxford Business Group. The Report Ukraine. *Oxford Business Group*. 2008. 250 p.
 - World Economic Outlook (Russian). *International Monetary Fund*. 2010. 207 p.
 - Зварич Р. Проблеми залучення іноземних інвестицій в туристично-привабливі регіони України : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2011. 368 с.
 - Свіридова Н., Смирнова В. Методи аналізу інвестиційних ризиків в готельній індустрії. *Научне пространство Європи*. 2010. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/sviridova5.htm (дата звернення: 02.06.2020).
 - Okhrimenko O. (2005) Investycijni mozhyvosti strakho-vykh kompanij u rozbudovi turystychnoji infrastruktury [Investment opportunities of insurance companies in the development of tourist infrastructure]. *Regionalni problemy rozvytku turizmu ta rekreacii* [Regional problems of tourism and recreation development], pp. 122–129.
 - Informacijne aghentstvo “UNIAN” [Information agency “UNIAN”]. Available at: <http://economics.unian.net> (accessed: 14.06.2020).
 - Borshh L. (2005) Investuvannja: teorija i praktyka [Investing: theory and practice]. Kyiv (in Ukrainian).
 - Mordanj Je., Bilecj A., Serdjuk K. (2017) Investyciji v turystychnu sferu Ukrajinjy: suchasnyj stan, problemy ta perspektyvy [Investments in the tourism sector of Ukraine: current status, problems and prospects.]. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky* [Global and national economic problems] (electronic journal), no. 19, pp. 410–414.
 - Kovalenko Ju. (2004) Osoblyvosti rozvytku mizhnarodnogho turizmu jak vydu ekonomichnoj dijalnosti [Features of international tourism development as a type of economic activity]. *Strateghija rozvytku Ukrajinjy (ekonomika, sociologhija, pravo)* [Features of international tourism development as a type of economic activity] (electronic journal), no. 3–4, pp. 710–714.
 - Investycijnyj klimat Ukrajinjy [Investment climate of Ukraine]. Available at: https://minjust.gov.ua/m/str_11352 (accessed: 10.06.2020).
 - Pro porjadok vyrishennja investycijnykh sporiv mizh derzhavamy ta inozemnymy osobamy [On the procedure for resolving investment disputes between states and foreign persons]. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_060 (accessed: 22.06.2020).
 - Crane K. Encouraging trade and foreign direct investment in Ukraine. *Rand Corporation*. 2007. 46 p.
 - Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torghivli ta siljsjkogho ghospodarstva Ukrajinjy [Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine]. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Analitika&showArchive=true&showAllArchive=True> (accessed: 22.06.2020).
 - Nykytjuk T. (2015) Innovacijno-investycijnyj rozvytok Ukrajinjy: suchasni realiji ta neobkhdni zminy [Innovation and investment development of Ukraine: modern realities and necessary changes]. *Ekonomichnyj chasopys – XXI* [Economic Annals – XXI] (electronic journal), no. 3–4, pp. 17–20. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_3-4\(2\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2015_3-4(2)_5) (accessed: 02.06.2020).
 - Oxford Business Group. The Report Ukraine. *Oxford Business Group*. 2008. 250 p.
 - Oxford Business Group. The Report Ukraine. *Oxford Business Group*. 2008. 250 p.
 - World Economic Outlook (Russian). *International Monetary Fund*. 2010. 207 p.
 - Zvorych R. (2011) Problemy zaluchennja inozemnykh investycij v turystychno-pryvablyvi rehiony Ukrajinjy : monoghrafija [Problems of attracting foreign investment in tourist-attractive regions of Ukraine : monograph]. Ternopil (in Ukrainian).
 - Sviridova N., Smyrnova V. (2010) Metody analizu investycijnykh ryzkyv v ghoteljnij industriji [Methods of investment risk analysis in the hotel industry]. *Nauchnoe prostranstvo Evropy* [Scientific space of Europe] (electronic journal). Available at: http://tourlib.net/statti_ukr/sviridova5.htm (accessed: 02.06.2020).

References:

- Mordanj Je. (2017) Investyciji v turystychnu sferu Ukrajinjy: suchasnyj stan, problemy ta perspektyvy [Investments in the tourism sector of Ukraine: current status, problems and prospects.]. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky*. [Global and national economic problems] (electronic journal), vol. 19, pp. 410–414. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/81.pdf> (accessed: 27.03.2020).
- Mazaraki A. (2017) Determinanty revenju-menedzhmentu v ghoteljnomu biznesi. [Determinants of revenue management in the hotel business] *Visnyk Kyjivskogho nacionaljnogho torghoveljno-ekonomichnogho universytetu*. [Herald of Kyiv National University of Trade and Economics], no. 4, pp. 66–78. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2017_4_6 (accessed: 27.03.2020).
- Shekshujev O., Nosova A., Nyrchenko V. (2010) Problemy investycijnoji pryvablyvosti rozvytku ghoteljnogho ghospodarstva. [Problems of investment attractiveness of hotel industry development]. *Kommunal'noe khozyaystvo gorodov* [City utilities], no. 94, pp. 424–429.
- Sviridova N. (2005) Problemy investirovaniya v sferu turizma [Problems of investing in tourism]. *Visnyk Kyjivskogho nacionaljnogho torghoveljno-ekonomichnogho universytetu* [Herald of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University], vol. 2, no. 84, pp. 198–201.

УДК 331.108.26

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-19>

Куделя В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
бізнесу та управління персоналом на транспорті
Українського державного університету залізничного транспорту

Мирошніченко Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
бізнесу та управління персоналом на транспорті
Українського державного університету залізничного транспорту

Моцна І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
бізнесу та управління персоналом на транспорті
Українського державного університету залізничного транспорту

Kudelya Viktoria

Candidate of Sciences (Economic), Associate Professor,
Associate Professor of Economics, Business and Personnel
Management in Transport Department
Ukrainian State University of Railway Transport

Miroshnichenko Julia

Candidate of Sciences (Economic), Associate Professor,
Associate Professor of Economics, Business and Personnel
Management in Transport Department
Ukrainian State University of Railway Transport

Motsna Irina

Candidate of Sciences (Economic), Associate Professor,
Associate Professor of Economics, Business and Personnel
Management in Transport Department
Ukrainian State University of Railway Transport

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

LABOR ORGANIZATION AS A FACTOR FOR IMPROVEMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT

У статті розглянуто менеджмент персоналу як важливу складову частину загального менеджменту підприємства, значущість якого полягає у впливі персоналу на всі види активності суб'єкта господарювання через безпосередню участь робітників у створенні результату. Ротація персоналу є одним із результативних інструментів кадрового менеджменту, отже, застосування ротації персоналу на підприємстві сприятиме зростанню продуктивності праці. Покращення умов праці – це одна з найгостріших проблем цього часу, тому умови праці є не тільки потребою, але й мотивом, який примушує працювати з певною віддачею, та можуть бути одночасно фактором і наслідком певної продуктивності праці та її ефективності. Запропоновано заходи, що мають на меті не лише підвищення рівня продуктивності праці, але й більш ефективне використання кадрового потенціалу підприємства, поліпшення якісного складу працівників, посилення мотиваційних чинників праці.

Ключові слова: менеджмент персоналу, організація праці, система управління персоналом, ротація персоналу, продуктивність праці.

В статье рассмотрен менеджмент персонала как важная составляющая общего менеджмента предприятия, значимость которого заключается в воздействии персонала на все виды активности субъекта хозяйствования через непосредственное участие работников в создании результата. Ротация персонала является одним из результативных инструментов кадрового менеджмента, значит, применение ро-

тації персонала на підприємстві буде сприяти зростанню продуктивності праці. Улучшение условий труда – это одна из самых острых проблем этого времени, поэтому условия труда являются не только необходимым фактором, но и мотивом, побуждающим работников с определенной отдачей, и могут быть одновременно фактором и следствием определенной производительности труда и ее эффективности. Предложены меры, имеющие целью не только повышение уровня производительности труда, но и более эффективное использование кадрового потенциала предприятия, улучшение качественного состава работников, усиление мотивационных факторов труда.

Ключевые слова: менеджмент персонала, организация труда, система управления персоналом, ротация персонала, производительность труда.

The article considers personnel management as an important component of the general management of the enterprise, the significance of which lies in the influence of personnel on all types of activity of the business entity through the direct participation of workers in creating the result. Management decisions in the framework of personnel management are implemented in all structural units without exception and productivity depends largely on their validity and efficiency. The goal is the starting point in the development and adoption of management decisions; it establishes the range of problems on which decisions should be made and ways to solve these problems. Thus, the goal plays the role of a standard, according to which the actual results of individual employees and the team as a whole are compared. Also, a separate area for improving the organization of labor in the enterprise, we can highlight the rotation of personnel (staff). Staff rotation is one of the effective tools of personnel management, and therefore, the use of staff rotation in the enterprise will increase productivity. Also, one of the ways to increase the efficiency of labor organization, which has been widely used in the practice of foreign enterprises, is the use of flexible work schedules. Improving working conditions is one of the most acute problems of this time. Working conditions are not only a need, but also a motive that forces to work with a certain return can be both a factor and a consequence of a certain productivity and efficiency. For a long time working in unsatisfactory sanitary and hygienic conditions, a person does not know how, and does not want to properly organize their workplace, and the correct organization of jobs helps to increase productivity. The application of measures to improve the system of labor organization in the enterprise in the above areas can help increase the efficiency of the enterprise. Measures are proposed aimed not only at increasing the level of labor productivity, but also more efficient use of human resources of the enterprise, improving the quality of employees, strengthening the motivational factors of labor.

Keywords: personnel management, labor organization, personnel management system, personnel rotation, labor productivity.

Постановка проблеми. Успіх роботи підприємства забезпечують працівники, зайняті на ньому. Саме тому сучасна концепція управління підприємством передбачає виділення з великого числа функціональних сфер управлінської діяльності тієї, яка пов'язана з управлінням кадровою складовою частиною виробництва, а саме персоналом підприємства. Невипадково в загальній структурі складових організацій сучасний менеджмент особливо виділяє людський чинник, який ставить на перше місце разом з такими компонентами організації, як оргструктури, технології, довкілля.

Сьогодні багато підприємств приділяють недостатню увагу підвищенню ефективності системи управління персоналом. Для того щоби підприємство змогло ефективно розвиватися й бути конкурентоздатним на ринку, потрібний кваліфікований і мотивований персонал, який зможе приносити користь своєму підприємству шляхом його виводу на вищі економічні позиції.

Помилки в процесі менеджменту персоналу призводять до серйозних витрат часу, фінансових проблем, що може стати причиною втрати конкурентоспроможності. Класична школа менеджменту вчить, що необхідними умовами забезпечення успішної роботи компанії є вдале формулювання системи цілей компанії, чітке доведення її до кожного працівника, мотивація персоналу на основі оцінювання внеску кожного працівника в досягнення поставлених цілей. Тільки за умови знання, що спонукає людину до діяльності, які мотиви лежать в основі її праці, можна зробити ефективну систему форм і методів управ-

ління її поведінкою. Отже, від ефективної системи менеджменту персоналу організації безпосередньо залежить успішне її існування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблематики менеджменту персоналу підприємства знайшли відображення у вітчизняній і зарубіжній літературі. Вагомий внесок у вирішення багатьох з них зробили, зокрема, такі науковці, як Л.В. Балабанова, О.М. Венгер, М.А. Воронкова, В.М. Гриньова, В.М. Данюк, І.М. Зубач, О.М. Крайнік, Л.І. Михайлова, О.С. Мороз, В.І. Петюх, Т.І. Сергієнко, О.С. Федонін, Л.М. Швець. Серед науковців, які досліджували питання теорії та практики аналізу кадрового потенціалу, необхідно виділити М.І. Баканова, Ф.Ф. Бутинця, В.Г. Воронкову, І.Д. Лазаришину, О.В. Мельниченка, О.В. Олійник, Г.В. Савицьку, Р.К. Шурпенкову, М.Г. Чумаченка.

Праці вищезгаданих авторів є вагомим внеском у розвиток процесів сфери соціально-трудових відносин, зокрема в менеджмент персоналу підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах в економіці праці необхідне вдосконалення механізму формування й розвитку персоналу в контексті роботи підприємств, оскільки ця проблема роботи кадрових служб є досить складною. З огляду на кризовий стан економіки України важливими є подальше опрацювання теоретичних засад та розроблення підходів до вдосконалення менеджменту персоналу підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення теоретичних

положень та розроблення рекомендацій щодо вдосконалення менеджменту персоналу за рахунок поліпшення організації праці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вчені вважають, що менеджмент персоналу – це система взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів задля створення умов для нормального функціонування, розвитку та ефективного використання потенціалу робочої сили в організації. Менеджмент персоналу виступає як безперервний процес, спрямований на цільову зміну мотивації працівників для отримання від них максимальної віддачі та досягнення високих кінцевих результатів у діяльності організації [1, с. 15].

Менеджменту персоналу науковцями та практиками нині приділяється значна увага, тому що від ефективності використання систем управління персоналом залежать трудова активність, індивідуальна продуктивність, отже, загальна результативність діяльності підприємства. Проблему використання тієї чи іншої системи управління персоналом можна вирішити за наявності передового досвіду, професіоналізму керівників тощо, але найбільш об'єктивну картину дає визначення ефективності окремих управлінських дій на підприємстві.

Менеджмент персоналу є важливою складовою частиною загального менеджменту підприємства, значущість якого полягає у впливі персоналу на всі види активності суб'єкта господарювання через безпосередню участь робітників у створенні результату. Управлінські рішення в рамках менеджменту персоналу реалізуються у всіх без винятку структурних підрозділах, а продуктивність роботи значною мірою залежить від їх обґрунтованості та ефективності.

Одним із загальних резервів підвищення ефективності управління персоналом є вдосконалення організації праці, що містить встановлення мети, розширення функцій працівника, ротацію кадрів, застосування гнучких графіків роботи, поліпшення умов праці.

Постановка мети припускає, що правильно поставлена мета через формування орієнтації на її досягнення є мотивуючим засобом для працівника. Мета є відправним пунктом під час розроблення та прийняття управлінських рішень, вона встановлює коло проблем, щодо яких мають прийматися рішення, а також напрями вирішення цих проблем. Отже, мета відіграє роль стандарту, згідно з яким порівнюють фактично досягнуті результати окремих працівників та колективу загалом.

Задля підвищення ефективності організації праці та її результативності, на нашу думку, потрібно залучати працівників до формування мети та прийняття рішень. Коли підлеглі знають усі нюанси та тонкощі своєї роботи, їхня порада може бути дуже корисною. До того ж рішення, які розроблені з участю підлеглих, будуть виконуватися ними з більшою точністю, що дасть змогу покращити відносини з персоналом і збільшити ефективність управління.

Розширення функцій працівника припускає внесення різноманітності в працю персоналу, тобто збільшення числа операцій, зроблених одним пра-

цівником, в результаті чого збільшується робочий цикл у кожного працівника, збільшується інтенсивність праці. Однак застосовувати такий метод доцільно тоді, коли багато вільного робочого часу у працівників, а також є їх власне бажання розширити коло своєї діяльності, інакше це може призвести до різкого опору з боку працівників.

Також як окремий напрям, що стосується вдосконалення організації праці на підприємстві, можна виділити ротацію кадрів (персоналу).

Ротація персоналу – це система управління трудовими рухами всіх категорій персоналу, при цьому з окремими особливостями для кожної з них, протягом трудового життя у формах переведення чи переміщення задля максимального використання трудового потенціалу працівників під час вирішення поточних бізнес-завдань і розвитку нових видів діяльності, у горизонтальному й вертикальному напрямках, незалежно від структурних кордонів компанії відповідно до вимог законодавства [2, с. 180].

Для того щоби ротація персоналу була ефективною, необхідно дотримуватися таких умов:

- 1) ротація персоналу має бути добровільною;
- 2) для здійснення ротації персоналу необхідна наявність вакансій, тому має існувати чітко прописаний механізм, що дає змогу за необхідності звільнити робочі місця;
- 3) необхідно заздалегідь оповіщати керівника про втрату підлеглого в результаті ротації та про необхідність готувати заміну;
- 4) керівництво підприємства має здійснювати підтримку співробітника на новому місці, поділяючи з ним відповідальність за переміщення.

Ротація персоналу є одним із результативних інструментів кадрового менеджменту, отже, застосування ротації персоналу на підприємстві дасть такі переваги:

- 1) можливість реалізації програми розвитку співробітників підприємства, бо за рахунок послідовної ротації співробітник отримує уявлення про роботу інших підрозділів підприємства, його виробничий цикл, отримує можливість спробувати працювати в іншій сфері діяльності, набути нових знань і навичок;
- 2) можливість використання короткострокової ротації персоналу у процесі підготовки кадрового резерву;
- 3) можливість утримання цінних співробітників і підвищення їх мотивації, що є ефективним тоді, коли на підприємстві не існує можливості забезпечити призначення працівника на більш високу посаду або співробітник не бажає обіймати керівну посаду;
- 4) можливість підготовки співробітників для новостворюваних підрозділів;
- 5) можливість зниження надлишкової плинності персоналу;
- 6) максимальне використання трудового потенціалу працівників;
- 7) надання гнучкості організаційній структурі, зокрема за рахунок виявлення та усунення дублювання трудових функцій шляхом активного використання практики суміщення, а також забезпечення взаємозамінності співробітників у разі хворіб, відпусток, відраджень тощо.

Зазначені переваги сприяють зростанню продуктивності праці, що нині є одним із пріоритетних напрямів забезпечення сталого економічного розвитку підприємств в Україні.

Також одним з напрямів підвищення ефективності організації праці, який зазнав широкого застосування у практиці зарубіжних підприємств, є використання гнучких графіків праці.

До переваг гнучкого графіка роботи можна віднести [3, с. 257]:

- можливість організувати свій робочий день на власний розсуд, що дає змогу вирішувати виробничі та особисті проблеми у зручний час;

- економію на транспортних витратах і витратах на харчування не вдома;

- можливість адаптувати свій графік під власні звички та особливості організму;

- можливість безперешкодного поєднання роботи з навчанням, вихованням дітей та саморозвитком.

Такий режим роботи не позбавлений і недоліків, до яких належать:

- необхідність високої самодисципліни та зібраності;

- підвищення особистої відповідальності;

- можлива втрата зв'язку з трудовим колективом.

Однак впровадження гнучкого графіку роботи на підприємстві зацікавить фахівців своєї справи, що бажають працювати у своє задоволення та цінують свій час. Незважаючи на недоліки, застосування гнучких форм зайнятості на підприємствах країни приведе до більш раціонального використання робочого часу, скорочення кількості запізень на роботу, зменшення числа нещасних випадків і травм на виробництві, зменшення плинності кадрів та відповідального ставлення персоналу до свого робочого місця, що приведе до підвищення ефективності організації праці на підприємстві.

Покращення умов праці – це одна з найгостріших проблем цього часу. Умови праці є не тільки потребою, але й мотивом, який примушує працювати з певною віддачою, можуть бути одночасно фактором і наслідком певної продуктивності праці та її ефективності. Довгий час праці в незадовільних санітарно-гігієнічних умовах приводить до того, що людина не вміє, та й не хоче правильно організувати своє робоче місце, а правильна організація робочих місць сприяє підвищенню продуктивності праці.

Для покращення умов праці на підприємстві необхідно:

- розробляти та впроваджувати у виробництво найбільш раціональні технологічні процеси й таку організацію виробництва й праці, яка б усувала небезпечні та шкідливі для здоров'я чинники;

- залучати у виробництво найновішу техніку, під час експлуатації якої виключається потенційна небезпека аварії, пожеж та нещасних випадків;

- розробляти заходи, спрямовані на профілактику травматизму, професійних захворювань та підвищення культури виробництва, які гарантують повну безпеку та здорові умови праці.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що сучасний стан організації праці на підприємствах України характеризу-

ється такими проблемами, як відсутність ефективної кадрової роботи на підприємстві, недостатній рівень організації безпечних умов праці, погіршення якісних характеристик робочих місць, відсутність поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та мотивації для розвитку здібностей працівників.

Отже, вжиття заходів щодо вдосконалення системи організації праці на підприємстві за описаними вище напрямками може сприяти підвищенню ефективності діяльності підприємства. Запропоновані заходи мають на меті не лише досягнення підвищення рівня продуктивності праці, але й більш ефективне використання кадрового потенціалу підприємства, поліпшення якісного складу працівників, посилення мотиваційних чинників праці.

Бібліографічний список:

1. Олійник С.У. Теорія та практика менеджменту персоналу : підручник. Харків : вид-во НУА, 2013. 376 с.
2. Дегтяр О.А., Непомнящий О.М. Ротація персоналу як елемент системи управління трудовими переміщеннями в умовах економічної нестабільності. *Теорія та практика державного управління*. 2017. Вип. 4. С. 177–184. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Трду_2017_4_27 (дата звернення: 22.06.2020).
3. Бакало Н.В. Управління організацією робочого часу на підприємстві та гнучкі форми зайнятості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 256–258.
4. Шацька З.Я., Григоренко Я.О. Напрями підвищення ефективності праці управлінського персоналу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 596–598.
5. Гринюк Т.Ю. Сучасні проблеми поліпшення умов праці на підприємствах. *Психолого-педагогічні основи гуманізації навчально-виховного процесу в школі та ВНЗ*. 2014. Вип. 1. С. 121–127. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Прог_2014_1_20 (дата звернення: 22.06.2020).
6. Лозинський І.Є., Єлисеєва Л.О. Теоретичні основи системи управління персоналом підприємства. *Економіка і регіони*. 2014. № 3 (34). URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/Eir/2012_3/184-188.pdf (дата звернення: 23.06.2020).

References:

1. Olijnyk S.U. (2013) *Teorija ta praktyka menedzhmentu personalu : pidruchnyk* [Theory and practice of personnel management : a textbook]. Kharkiv : vyd-vo NUA, pp. 376 (in Ukrainian).
2. Djeghtjar O.A., Nepomnjashhyj O.M. (2017) *Rotacija personalu jak element systemy upravlinnja trudovymy peremishhennjamy v umovakh ekonomichnoji nestabilnosti* [Staff rotation as an element of the labor movement management system in conditions of economic instability]. *Teorija ta praktyka derzhavnogho upravlinnja* [Theory and practice of public administration], vol. 4, pp. 177–184. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Трду_2017_4_27 (accessed: 22.06.2020).
3. Bakalo N.V. (2018) *Upravlinnja orghanizacijeju robochogho chasu na pidpryjemstvi ta ghnuhki formy zajnjatosti* [Management of the organization of working time at the enterprise and flexible forms of employment]. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky* [Global and national economic problems], vol. 22, pp. 256–258.
4. Shacjka Z.Ja., Ghryghorenko Ja.O. (2016) *Napryamy pidvyshhennja efektyvnosti praci upravlinsjkogho personalu pidpryjemstva* [Directions for improving the efficiency of management personnel of the enterprise]. *Ghlobaljni ta*

- nacionaljni problemy ekonomiky [Global and national economic problems], no. 14, pp. 596–598.
5. Ghrynjuk T.Ju. (2014) *Suchasni problemy polipshennja umov praci na pidpryjemstvakh* [Modern problems of improving working conditions at enterprises]. *Psykhologho-pedagoghichni osnovy ghumanizaciji navchaljno-vykhovnogho procesu v shkoli ta VNZ* [Psychological and pedagogical bases of humanization of educational process in school and high school], vol. 1, pp. 121–127. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ppog_2014_1_20 (accessed: 22.06.2020).
 6. Lozynskij I.Je., Jelysjeva L.O. (2014) *Teoretychni osnovy systemy upravlinnja personalom pidpryjemstva* [Theoretical foundations of enterprise personnel management system]. *Ekonomika i rehiony* [Economy and regions], no. 3 (34). Available at: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/Eir/2012_3/184-188.pdf (accessed: 23.06.2020).

УДК 629.113

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-20>

Максимов С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри автомобільного транспорту
Криворізького національного університету

Максимова О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри автомобільного транспорту
Криворізького національного університету

Maksymov Sergey

PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Automobile Facilities
Kryvyi Rih National University

Maksymova Olena

PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Automobile Facilities
Kryvyi Rih National University

ОБҐРУНТУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА З КАПІТАЛЬНОГО РЕМОНТУ ДВИГУНІВ КАР'ЄРНИХ САМОСКІДІВ ВЕЛИКОЇ ВАНТАЖОПІДЙОМНОСТІ В УМОВАХ КРИВБАСУ

SUBSTANTIATION OF PARAMETERS OF THE SPECIALIZED ENTERPRISE ON CAPITAL REPAIRS OF ENGINES OF QUARRY DUMP TRUCKS OF BIG LOADING CAPACITY IN THE CONDITIONS OF KRYVBAS

У статті розроблено теоретичні, методичні та організаційно-економічні засади проектування процесів капітального ремонту двигунів кар'єрних самоскидів в умовах спеціалізованих підприємств. В результаті їх розроблення розраховано трудомісткість з капітального ремонту двигунів кар'єрних самоскидів та проведено оцінювання ефективності капіталовкладень для вжиття запропонованих заходів. Встановлено порядок проектування процесів відновлення працездатності кар'єрних самоскидів та розраховано величину витрат на проведення капітального ремонту. Також обґрунтовано доцільність вжитих заходів та визначено місце розташування спеціалізованого підприємства на основі програми таких ремонтів.

Ключові слова: капітальний ремонт, спеціалізовані підприємства, самоскиди, ефективність.

В статье разработаны теоретические, методические и организационно-экономические основы проектирования процессов капитального ремонта двигателей карьерных самосвалов в условиях специализированных предприятий. В результате их разработки рассчитана трудоемкость капитального ремонта

та двигателей карьерных самосвалов и проведено оценивание эффективности капиталовложений для принятия предложенных мер. Установлен порядок проектирования процессов восстановления работоспособности карьерных самосвалов и рассчитана величина расходов на проведение капитального ремонта. Также обоснована целесообразность принятых мер и определено место расположения специализированного предприятия на основе программы таких ремонтов.

Ключевые слова: капитальный ремонт, специализированные предприятия, самосвалы, эффективность.

The purpose of the work is to develop theoretical, methodological provisions, as well as organizational and economic mechanism for designing the processes of overhaul of dump trucks in specialized enterprises. Improvement of quality of technical service, labor and cost savings is possible in the process of solution-finding for determination of usefulness of specialization in open pit trucks technical service operations within the conditions of the enterprises of a region. The solution can be found from improving one of the existing models of car service centers functioning with the use of the change of operations that enter transportation costs. This can be obtained taking into account the planning, design, placement and specialization of repair enterprises in the automotive industry. In the robot science, the task is to develop an organizational and economic mechanism for designing the process of overhaul of engine repairs of automobiles in the minds of special customers in order to speed up the hour of repair. There was rounded out a rosette of such a business in the city of Kryvyi Rih based on logical principles. A design project has been started. A small amount of specialty was wired for major repairs for major engine repairs on the basis of self-repair programs based on such repair programs as for operating oneself. The methods of operation, placement and specialization of mining dump trucks are determined, service enterprises are presented, which, unlike similar models of car service enterprises, saves on maintenance costs, taking into account the maintenance of quarries at the workplace and its repair at specialized enterprises. To solve the set tasks the methods of designing enterprises for overhaul of dump truck engines and methods of research of operations (for an estimation of economic efficiency of the offered system of restoration of working capacity of engines of dump trucks) are used. Technical and economic calculations to determine the feasibility and economic efficiency of design solutions for the establishment of such enterprises.

Keywords: mining truck, overhaul, labor costs, planning, specialized enterprises.

Постановка проблеми. Основним завданням автомобільного транспорту гірничо-збагачувально-го комбінату є здійснення перевезень гірничої маси в рамках технологічного циклу видобутку залізних руд. Однак для його виконання та забезпечення нормального функціонування кар'єрного самоскиду як високотехнологічного виробу має існувати система підтримки парку рухомого складу у справному стані. Інфраструктуру такої системи становить виробничо-технічна база гірничотранспортного цеху, яка забезпечує зберігання, технічне обслуговування та ремонт кар'єрних самоскидів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Так, питання проведення капітальних ремонтів кар'єрних самоскидів досліджували вітчизняні та закордонні науковці, такі як Ю.А. Монастирський [1–4], А.В. Веснін [3], В.О. Сістук [2], В.В. Потапенко [7]. У своїх дослідженнях вони розглядали умови проведення ремонтів на базі певного видобувного підприємства.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на наявний організаційно-економічний механізм проєктування процесів капітального ремонту двигунів кар'єрних самоскидів в умовах спеціалізованих підприємств, ми визначили заходи, що дають змогу скоротити час проведення ремонтів і підвищити їх якість. Обґрунтовано місце розташування такого підприємства в місті Кривому Розі на логістичних принципах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є розроблення теоретичних і методичних положень, а також організаційно-економічного механізму проєктування процесів капітального ремонту двигунів кар'єрних самоскидів в умовах спеціалізованих підприємств.

Вклад основного матеріалу дослідження. Нині у гірничовидобувній промисловості України ви-

користують самоскиди вантажопідйомністю більше 70 т «БЕЛАЗ ХОЛДИНГ», «Komatsu-Haulpak», «Euclid-Hitachi», «Caterpillar», «Liebherr», «Terex», «Kress» тощо. «БЕЛАЗ ХОЛДИНГ» в останні кілька років модернізував практично всі класи автосамоскидів, що випускаються. Модернізації піддалися практично всі основні вузли й системи самоскидів, такі як двигуни та їхні системи, гідромеханічні трансмісії, системи електроруху, гідравлічні системи, робоче місце водія та несучі конструкції [5; 6].

У Криворізькому залізорудному басейні працює п'ять гірничозбагачувальних комбінатів з відкритим способом видобутку руд, які експлуатують 338 кар'єрних самоскидів великої вантажопідйомності. Розподіл їх по ГЗК представлено в табл. 1.

В силових установках кар'єрних самоскидів вантажопідйомністю до 130 т застосовуються дизельні двигуни потужністю до 1 194 кВт у сполученні з гідромеханічною передачею (ГМП). Всі комбінати мають у своєму розпорядженні сучасне ремонтне господарство, яке дає змогу ефективно обслуговувати й ремонтувати кар'єрні самоскиди відповідно до вимог, які висуває виробник техніки. Водночас капітальний ремонт двигунів силами самих гірничотранспортних цехів не відрізняється високою якістю робіт. Поставлене в роботі завдання щодо обґрунтування доцільності створення підприємства по централізованому ремонту двигунів кар'єрних самоскидів потребує визначення виробничої програми таких ремонтів [5; 6].

Капітальному ремонту на спеціалізованому підприємстві підлягають двигуни кар'єрних самоскидів вантажопідйомністю 120–130 т. Залежно від модифікації самоскиди БЕЛАЗ укомплектовані двигунами фірми «Cummins» або «MTU». Технічна характеристика таких двигунів наведена в табл. 2.

Таблиця 1

Наявність кар'єрних самоскидів на гірничозбагачувальних комбінатах Кривого Рогу

Марка самоскиду, вантажопідйомність	Найменування ГЗКа					
	ПівдГЗК	Арселор	ЦГЗК	ПівнГЗК	ІнГЗК	Разом
БЕЛАЗ-7540 (30т)	3	1		7	21	32
БЕЛАЗ-7548 (42т)	5	8	4	1	8	26
БЕЛАЗ-7547 (45т)	3			4	6	13
БЕЛАЗ-7555 (55т)			2			2
БЕЛАЗ-7519 (110т)	1		1			2
БЕЛАЗ-7512 (120т)	7	12	2	5	1	27
БЕЛАЗ-7514 (120т)	5	12	11	6	8	42
БЕЛАЗ-7513 (130т)	10	3	49	60	46	168
БЕЛАЗ-7530 (220т)					2	2
САТ-785 (136т)		19			2	21
САТ-789 (181т)				3		3
Підприємство загалом	34	55	69	86	94	338

Таблиця 2

Технічна характеристика двигунів кар'єрних самоскидів БЕЛАЗ

Параметри	БЕЛАЗ-75135	БЕЛАЗ-7513	БЕЛАЗ-75131	БЕЛАЗ-75139	БЕЛАЗ-75137	БЕЛАЗ-7513А	БЕЛАЗ-7513В
Тип	Дизельний чотирьохтактний с V-образним розміщенням циліндрів, газотурбованим надувом та проміжним охолодженням повітря						
Модель	Cummins KTA38-C	Cummins QSK 45	Cummins KTA50-C		MTU12V4000		
Номінальна потужність, кВт	895	1 194				1 194 або 1 400	1 194
Номінальна частота обертання, хв.	1 900						
Частота обертання, за якої генератор забезпечить підзарядку акумуляторних батарей, хв.	700						
Кількість циліндрів	12		16		12		
Робочий об'єм, л	38	45	50		48,8		

Розрахунки показують, що загальна програма капітальних ремонтів двигунів кар'єрних самоскидів вантажопідйомністю 120–130 т за всім гірничозбагачувальним комбінатам складає 50 одиниць на рік, що на місяць буде дорівнювати 4 двигунам. Термін ремонту одного двигуна буде складати 7,3 дні. Це дає змогу організувати спеціалізоване підприємство з капітального ремонту двигунів для всіх ГЗК з виробничою програмою, достатньою для забезпечення беззбитковості його роботи.

Відновлення основних деталей та збирання двигуна на спеціалізованому підприємстві проводяться на потокових лініях.

На основі виконаного аналізу розроблено структурну схему капітального ремонту двигуна й технологічний маршрут ремонту (рис. 1).

Сумарна трудомісткість річного обсягу робіт розраховується за формулою:

$$\sum T = T_{p,m} + T_{дод} + T_{в.п}, \text{чол.год}, \quad (1)$$

де $T_{p,m}$ – трудомісткість ремонту машини, люд.-год;
 $T_{дод}$ – трудомісткість додаткових робіт, люд.-год;
 $T_{в.п}$ – трудомісткість робіт для власних потреб підприємства, люд.-год.

Трудомісткість капітального ремонту двигуна ($T_{p,m}$) приймається за нормативним даними з огляду на потужність двигуна. Нами була розрахована трудомісткість капітального ремонту двигунів у загальному обсязі 43 500 люд.-год.

Трудомісткість додаткових робіт ($T_{дод}$) включає трудовитрати на виготовлення запасних частин, інструментів та інших товарів, яка, за нашими розрахунками, склала 15 225 люд.-год.

Трудомісткість робіт ($T_{в.п}$) для задоволення власних потреб підприємства передбачає виготовлення запасних частин, ремонт власного обладнання, виготовлення й ремонт інструмента та пристосувань. За розрахунком трудомісткість робіт для власних потреб складає 3 915 люд.-год.

Таким чином, загальна трудомісткість за ремонтним підприємством складає 62 640 люд.-год.

Під час розрахунку фонду робочого часу ремонтного підприємства нами було прийнято роботу в одну зміну за тривалості зміни та кількості відпусток відповідно до трудового законодавства. Також нами була розрахована чисельність працівників за основними категоріями, отже, загалом по підприємству вона склала 53 особи.

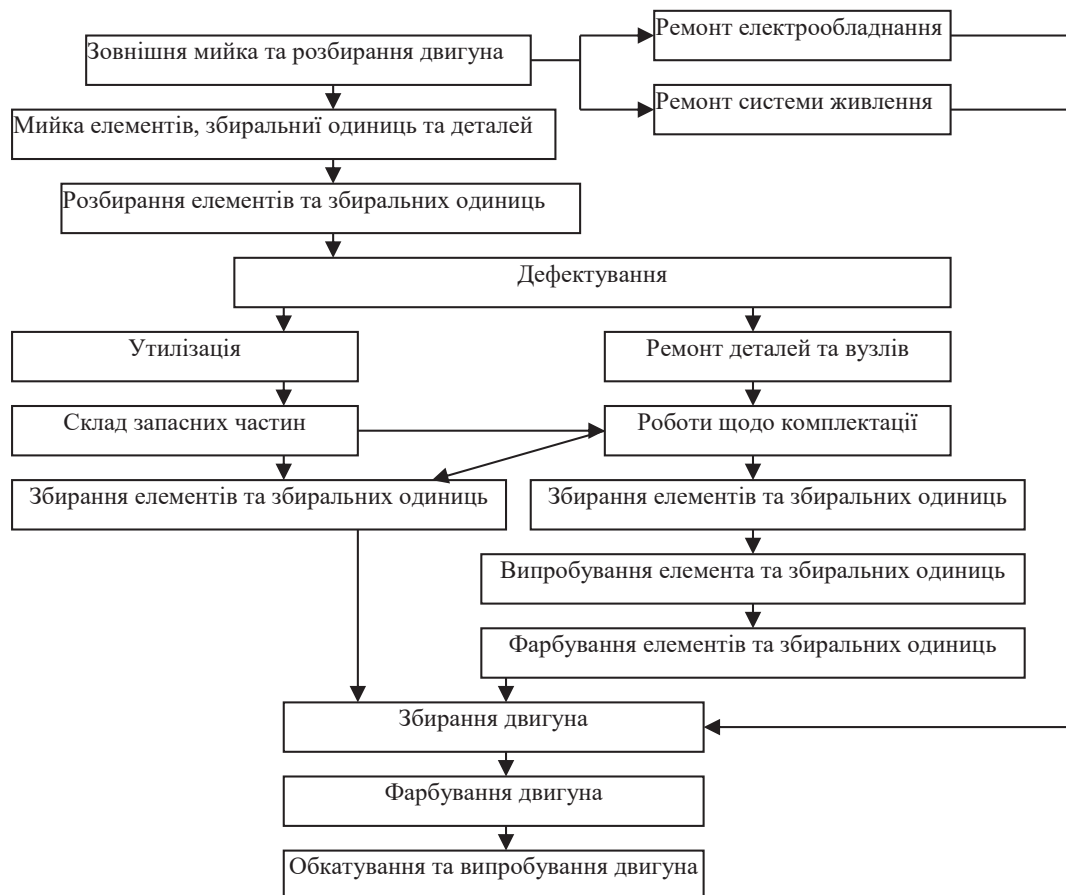


Рис. 1. Схема технологічного процесу ремонту двигуна на постах

Для обґрунтування ефективності створення підприємства з ремонту двигунів кар'єрних самоскидів необхідно розрахувати початкові інвестиції в проєкт.

Початкові інвестиції (PI) у загальному вигляді – це реальна вартість проєкту, тобто початкові інвестиції в необоротні та оборотні активи з урахуванням результатів від вибуття наявних на балансі підприємства основних засобів:

$$PI = PKB_{осн} + PKB_{нма} + PI_{об}, \text{ грн.} \quad (2)$$

де $PKB_{осн}$ – початкові капітальні вкладення (інвестиції) у придбання основних засобів та будівництво, грн.; $PKB_{нма}$ – початкові капітальні вкладення в нематеріальні активи (придбання технологій), грн.; $PI_{об}$ – початкові інвестиції в придбання оборотних активів, яка необхідні для нормального функціонування підприємства, грн.

Початкові капітальні вкладення (інвестиції) у придбання основних засобів та будівництво ($PKB_{осн}$) – це довгострокові витрати, що амортизуються протягом певних років їхньої експлуатації. Вони охоплюють вартість машин, устаткування та інших необхідних підприємству знарядь праці за реальною ціною купівлі, додаткові витрати, пов'язані з їхнім транспортуванням і монтуванням нового обладнання, а також із технічним наглядом за ним тощо. За умови технічної реконструкції або розширення діючого підприємства капітальні витрати включають також вартість будівельно-монтажних робіт. За спорудження ново-

го підприємства довгостроковими є всі витрати, що входять до складу виробничих інвестицій.

Під час проєктування ремонтного підприємства розраховують виробничі, допоміжні, службово-побутові й складські приміщення.

Виробничі площі (основні) укрупнено можна розраховувати одним з таких методів:

- за кількістю виробничих робітників;
- за площею, зайнятою обладнанням.

Площі допоміжних приміщень укрупнено розраховуються залежно від питомої площі, що припадає на одиницю встановленого обладнання й на одного робітника.

Площа конторських приміщень приймається з розрахунку $3,5 \text{ м}^2$ на одного фахівця й $7,5 \text{ м}^2$ на одного майстра.

За проведеними розрахунками загальна чисельність виробничого корпусу складала $1\,436,2 \text{ м}^2$, з яких $1\,209,1 \text{ м}^2$ складає виробнича площа, а $227,1 \text{ м}^2$ – площа адміністративно-побутових приміщень. Загальна вартість будівель і споруд визначається з огляду на середню вартість 1 м^2 виробничої площі $2\,018$ грн. і вартість 1 м^2 адміністративно-побутових приміщень $4\,320$ грн. Таким чином, розрахункова вартість будівлі складе $3\,428,6$ тис. грн.

Технологічним процесом передбачена наявність на ділянці різних видів обладнання. Переміщення запасних частин зі складу, а також агрегатів і вузлів за територією ремонтного цеху здійснюється колісним

навантажувачем. За розрахунками вартість основного технологічного обладнання складе 2 221,9 тис. грн. Вартість силових машин та устаткування дорівнює 7% вартості виробничого обладнання, що становить 155,5 тис. грн. Транспорт, вимірвальні прилади, інструмент та інвентар складають 5%, 1%, 3% вартості виробничого обладнання відповідно, що становить 113,8 тис. грн., 28,2 тис. грн., 67,6 тис. грн. Таким чином, вартість основних засобів для реалізації цього проєкту складе 2 587 тис. грн.

Невраховані необоротні активи (нематеріальні) обчислюються як 1% усіх врахованих і складають 25,9 тис. грн.

Прямі матеріальні витрати включають витрати на основні та допоміжні матеріали, запасні частини й комплектуючі, знос малоцінних і швидкозношуваних предметів, витрати на паливо та енергію на технологічні цілі тощо. У виробничих запасах перебувають основні та допоміжні матеріали, запасні частини й комплектуючі. Виходячи із середньої норми складського запасу (H_3) у 30 днів, ми можемо розрахувати розмір оборотних коштів, необхідних для фінансування перехідних запасів товарно-матеріальних цінностей. За розрахунком, вартість оборотних активів складала 630,4 тис. грн.

Таким чином, за підрахунком, загальна вартість початкових інвестицій складала 6 872 тис. грн.

Для розрахунку фінансових результатів роботи ремонтного підприємства нами було складено калькуляцію собівартості, яка включає прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати. Ці розрахунки проведено відповідно до встановлених норм та методик, в результаті чого нами було визначено витрати на ремонт одного двигуна (361 738 грн.) та загальні витрати на плановий обсяг ремонту 50 двигунів (130 86,9 тис. грн.).

Як показали дослідження ринку, верхня границя ціни (в регіоні та інших організаціях) на капітальний ремонт двигуна серій «CAT-50» становить 370,6 тис. грн. З урахуванням ПДВ ціна на капітальний ремонт двигуна має становити на проєктованому підприємстві 308,8 тис. грн. За встановлення вартості капітальних ремонтів на середній позначці величина валового прибутку від проведення капітального ремонту одиниці виробу складе 47,1 тис. грн. за його виробничої собівартості 261,7 тис. грн. Рентабельність продукції за кожним виробом складе 18,0%. З урахуванням податку на прибуток чистий прибуток підприємства ($ПР_{чист}$) складе 39,3 тис. грн., на річну виробничу програму – 19 62,5 тис. грн.

Ефективність реалізації проєкту можна оцінити шляхом зіставлення початкових інвестицій у проєкт із отриманими фінансовими результатами. Основним показником, що характеризує ефективність проєкту, є період окупності початкових інвестицій:

$$ПО = \frac{PI}{ПР_{чист}} = \frac{6872,0}{1962,5} = 3,5 \text{ років.}$$

За критерій ефективності проєкту можна прийняти рекомендації Національного банку України для комерційних банків по кредитуванню капіталь-

них вкладень, які передбачають таку можливість за строку окупності для об'єктів нового будівництва не більше 5 років, а для реконструювання об'єктів – не більше 2 років. У нашому випадку ця умова виконується ($ПО < 5$ років).

Річний економічний ефект під час реалізації проєкту можна визначити з такого виразу:

$$E_p = ПР_{чист} - E_n \cdot PI = 1962,5 - 0,2 \cdot 6872,0 = 580,1 \text{ тис. грн.},$$

де E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень; величина, зворотна періоду окупності. При нормативі окупності 5 років $E_n = 1/5 = 0,2$.

При цьому нами було визначено, що для беззбиткової роботи підприємства обсяг ремонту має складати 23 двигуна.

Завдання раціонального розміщення розподільчого центру з ремонту двигунів кар'єрних самоскидів набуває актуальності за наявності розвинутої транспортної мережі, тому що інакше рішення, швидше за все, буде очевидним. Місце розташування майбутнього підприємства для виконання робіт із капітальних ремонтів двигунів кар'єрних самоскидів визначене центром мас із подальшим аналізом можливих місць розміщення на околицях знайденого центра ваги, що враховує наявність транспортних зв'язків та можливості забезпечити виконання таких робіт. В остаточному підсумку місце розташування майбутнього спеціалізованого підприємства для виконання робіт із капітальних ремонтів двигунів кар'єрних самоскидів було визначено в районі ВАТ «Центральний рудоремонтний завод», що має у своєму розпорядженні вільні виробничі потужності, технологічне устаткування й кваліфіковані кадри, здатні виконувати такі роботи. Це підприємство входить до складу «МЕТІНВЕСТ ГРУПП», що є оптимальним для гірничозбагачувальних підприємств, що входять до їх складу.

Висновки. В результаті проведеного дослідження ми дійшли таких висновків:

- визначено загальну чисельність кар'єрних самоскидів на гірничозбагачувальних підприємствах Кривого Рогу;

- визначено основні технічні характеристики самоскидів БЕЛАЗ різних модифікацій;

- розроблено структурну схему капітального ремонту двигуна та технологічний маршрут ремонту;

- визначено загальну трудомісткість ремонтних робіт та розраховано загальну вартість капіталовкладень у проєкт створення спеціалізованого підприємства;

- обґрунтовано місце розташування спеціалізованих підприємств з капітального ремонту двигунів кар'єрних самоскидів на основі програми таких ремонтів та місць розташування підприємств, що експлуатують кар'єрні самоскиди.

Предметом подальших досліджень буде обґрунтування рівня технічного забезпечення підприємств з капітального ремонту кар'єрних самоскидів та визначення механізму організації їх виробничої діяльності як системи оптимального управління, що включає контури оптимізації та корегування управлінських рішень.

Бібліографічний список:

1. Монастирський Ю.А. Эксплуатация и сервисное обслуживание карьерной техникой «БЕЛАЗ» в Украине. *Горный журнал*. 2013. № 1. С. 78–79.
2. Монастирський Ю.А., Бондар І.В., Сістук В.О. Математичні моделі функціонування підприємств технічного сервісу кар'єрних автосамоскидів. *Сучасні технології в машинобудуванні та транспорті*. 2019. № 2 (13). С. 124–130.
3. Монастырский Ю.А., Веснин А.В., Таран И.А. Статистический анализ показателей работы карьерных автосамосвалов как ресурс повышения эффективности их эксплуатации. *Научный вестник НГУ*. 2010. № 11–12. С. 66–70.
4. Монастирський Ю.А., Гальченко А.В., Вівчарик А.С. Аналіз парків кар'єрних самоскидів підприємств центральної частини України. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2014. № 9 (1052). С. 38–42.
5. Положение о техническом обслуживании, диагностировании и ремонте карьерных самосвалов БелАЗ. Жодино : ОАО «БЕЛАЗ», 2004. 44 с.
6. Положение о техническом обслуживании, диагностировании и ремонте карьерных самосвалов БелАЗ. Жодино : ОАО «БЕЛАЗ», 2013. 22 с.
7. Потепенко В.В. Аналіз моделі технологічних станів кар'єрних самоскидів БЕЛАЗ. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 29 (1002). С. 126–132.

References:

1. Monastyrskij, Y. (2013). Eksploataciya i servisnoe obsluzhivanie karernoj tehniki "BELAZ" v Ukraine. *Gornyj Zhurnal*, no. 1, pp.78–80.
2. Monastyrskij Ju., Bondar I. & Sistuk V. (2019). Matematychni modeli funkcionuvannja pidpryjemstv tekhnichnogo servisu kar'jernih avtosamoskydiv. *Suchasni tekhnologhiji v mashynobuduvanni ta transporti*, no. 2 (13), pp. 124–130.
3. Monastyrskij Ju., Vesnin A. & Taran I. (2010). Statisticheskiy analiz pokazateley raboty kar'ernih avtosamosvalov kak resurs povysheniya effektivnosti ikh eksploatatsiim. *Naukovyj visnyk NGU*, no. 11–12, pp. 66–70.
4. Monastyrskij Ju., Ghaljchenko A. & Vivcharyk A. (2014). Analiz parkiv kar'jernih samoskydiv pidpryjemstv central'noji chastyny Ukrajinu. *Visnyk NTU "KhPI"*, no. 9 (1052), pp. 38–42.
5. ОАО "BELAZ". (2004). Polozhenie o tehničeskom obsluzhivanii, diagnostirovanii i remonte karernih samosvalov BelAZ (p. 44). Zhodino.
6. ОАО "BELAZ". (2013). Polozhenie o tehničeskom obsluzhivanii, diagnostirovanii i remonte karernih samosvalov BelAZ (p. 22). Zhodino.
7. Potepenکو V. (2013). Analiz modeli tekhnologhichnykh staniv kar'jernih samoskydiv BelAZ. *Visnyk NTU "KhPI"*, no. 29 (1002), pp. 126–132.

УДК 334.021:658:69.009

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-21>

Мамонов К.А.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри земельного адміністрування
та геоінформаційних систем
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Величко В.А.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Mamonov Kostiantyn

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Land Administration
and Geological Information Systems
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Velychko Volodymyr

Ph.D., Assistant of the Department of Entrepreneurship
and Business Administration
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

PRACTICAL ASPECTS OF ENSURING THE INTERACTION OF STAKEHOLDERS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Доведено, що за останні роки зростає значення стейкхолдерів у системі взаємодії з будівельними підприємствами, вони створюють умови для забезпечення результативності та ефективності їх діяльності. Визначено невирішеність питання щодо зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств на основі узагальнення й систематизації практичних аспектів їх взаємовідносин. Метою дослідження є визначення практичних аспектів щодо забезпечення взаємодії стейкхолдерів будівельних підприємств. Досягнення представленої мети здійснюється шляхом вирішення таких завдань, як визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах; впровадження аналітико-практичного підходу до розроблення стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління на будівельних підприємствах. Запропоновано напрями визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах на основі відповідного методологічного підходу. Визначено, що аналітико-практичний підхід до розроблення стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління на будівельних підприємствах базується на результатах оцінювання інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин, економіко-математичного моделювання впливу системних чинників на нього. В результаті економіко-математичного моделювання впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств визначено високий або суттєвий вплив рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів і напрямів формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на рівень стейкхолдерних відносин. Запропоновано критерії адекватності економіко-математичних моделей моделювання впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств.

Ключові слова: стейкхолдери, будівельні підприємства, рівень стейкхолдерних відносин, аналітико-практичний підхід, інтегральний показник, економіко-математичне моделювання.

Доказано, что за последние годы возрастает значение стейкхолдеров в системе взаимодействия со строительными предприятиями, они создают условия для обеспечения результативности и эффективности их деятельности. Определена нерешенность вопроса касательно роста эффективности взаимодействия со стейкхолдерами строительных предприятий на основе обобщения и систематизации практических аспектов их взаимоотношений. Целью исследования является определение практических

аспектов по обеспечению взаимодействия стейкхолдеров строительных предприятий. Достижение представленной цели осуществляется путем решения таких заданий, как определение интегрального показателя уровня стейкхолдерных отношений на строительных предприятиях; внедрение аналитико-практического подхода к разработке стейкхолдерно ориентированной стратегии управления на строительных предприятиях. Предложены направления определения интегрального показателя уровня стейкхолдерных отношений на строительных предприятиях на основе соответствующего методологического подхода. Определено, что аналитико-практический подход к разработке стейкхолдерно ориентированной стратегии управления на строительных предприятиях базируется на результатах оценивания интегрального показателя уровня стейкхолдерных отношений, экономико-математического моделирования влияния системных факторов на него. В результате экономико-математического моделирования влияния системных факторов на интегральный показатель уровня стейкхолдерных отношений строительных предприятий определено высокое или существенное влияние уровня взаимодействия исследованных строительных предприятий с разными группами стейкхолдеров и направлений формирования и реализации корпоративного управления строительными предприятиями для обеспечения взаимодействия со стейкхолдерами на уровень стейкхолдерных отношений. Предложены критерии адекватности экономико-математических моделей моделирования влияния системных факторов на интегральный показатель уровня стейкхолдерных отношений строительных предприятий.

Ключевые слова: стейкхолдеры, строительные предприятия, уровень стейкхолдерных отношений, аналитико-практический подход, интегральный показатель, экономико-математическое моделирование.

It is proved that in recent years the importance of the stakeholders in the system of cooperation with construction companies, they create the conditions to ensure the efficiency and effectiveness of their activities. Identified the unresolved issue regarding the growth efficiency of interaction with stakeholders of construction enterprises on the basis of generalization and systematization of the practical aspects of their relationship. The aim of the study is to identify practical aspects concerning interoperability stakeholders' construction companies. The achievement of the presented objectives is carried out by solving the following tasks: determining the integral indicator of the level stakeholders in relations in construction enterprises; introduction to analytical and practical approach to the development of stakeholder-oriented management strategies in construction enterprises. The directions determine the integral indicator of the level stakeholders in relations in the construction enterprises on the basis of the methodological approach. Determined that analytical and practical approach to developing stakeholder-oriented management strategies in construction enterprises based on the results of the evaluation of the integral indicator of the level stakeholders in relations, economic and mathematical modeling of the influence of systemic factors on it. In the result of economic-mathematical modeling of the influence of systemic factors on the integral index of the level stakeholders in relations of construction companies identified a high or significant influence of the level of interaction of the investigated construction enterprises with various groups of stakeholders and trends of formation and implementation of corporate management of construction enterprises to ensure communication with stakeholders on the level stakeholders in relations. The proposed criteria of adequacy of mathematical models simulation of the effect of systemic factors on the integral index of the level stakeholders in relations of construction enterprises.

Keywords: stakeholders, construction companies, level stakeholders in relations, analytical and practical approach, integral index, economic-mathematical modeling.

Постановка проблеми. За останні роки зростає значення стейкхолдерів у системі взаємодії з будівельними підприємствами, вони створюють умови для забезпечення результативності й ефективності їх діяльності. Водночас складність взаємовідносин між зацікавленими особами у будівельній сфері, управління ними та можливості застосування інструментів формування та використання дає змогу говорити про необхідність визначення відповідних практичних аспектів та досвіду, тому тема дослідження щодо формування практичних аспектів стосовно забезпечення взаємодії стейкхолдерів будівельних підприємств є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням питань управління взаємодією стейкхолдерами підприємств займалися Р. Акофф [1], К. Мамонов [2], Т. Доналдсон [3], Я. Фассін [4; 5], Є. Фрімен [6], А. Менделоу [7], Р. Мітчелл [8] та інші вчені. Водночас залишаються невирішеними питання зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств на основі узагальнення й систематизації практичних аспектів їх взаємовідносин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У рамках виявлених проблем особливого значення набуває розроблення методології інтегральної оцінки рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств на основі застосування комплексу аналітичних, експертних, методу аналізу ієрархій і локальних та інтегральних моделей, розробленої аналітичної діагностичної системи показників.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є визначення практичних аспектів щодо забезпечення взаємодії стейкхолдерів будівельних підприємств. Досягнення представленої мети здійснюється шляхом вирішення таких завдань:

– визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах;

– впровадження аналітико-практичного підходу до розроблення стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління на будівельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах

здійснюється на основі запропонованого методологічного підходу, що включає сукупність таких взаємопов'язаних етапів:

1) формування інформаційно-аналітичного забезпечення щодо забезпечення інтегральної оцінки рівня стейкхолдерних відносин;

2) побудова аналітично-діагностичної системи показників інтегральної оцінки рівня стейкхолдерних відносин;

3) визначення чинників третього рівня у системі інтегральної оцінки;

4) розроблення моделей визначення системних чинників другого рівня;

5) оцінювання системних чинників другого рівня багаторівневої системи;

6) побудова інтегральної моделі оцінки;

7) оцінювання вагових коефіцієнтів взаємного впливу й впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин;

8) визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств;

9) розроблення висновків щодо результатів оцінювання рівня стейкхолдерних відносин у контексті формування стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами.

З огляду на результати проведених досліджень, значення отриманих системних чинників і вагових коефіцієнтів у роботі проведено оцінювання інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств. Отже, отримали такі показники: АТ «ХК «Київміськбуд» має 5,84; ВАТ «Броварський завод будівельних конструкцій» – 4,85; АТ «КДБК» – 4,97; АТ «Трест Житлобуд-1» – 4,96; ТОВ Будівельна компанія «Міськжитлобуд» – 4,39; ПрАТ «Нерухомість столиці» – 4,8; ТОВ «Житлобуд-2» – 4,82; Українська державна будівельна корпорація «УкрБуд» – 4,9; Будівельна група «Фундамент» – 4,82.

Значення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств свідчить про безсистемність заходів щодо формування та реалізації договірних зобов'язань, взаємодії стейкхолдерів за сферами функціонування будівельних підприємств, формування та реалізації корпоративного управління в системі взаємовідносин між зацікавленими особами, стратегічних напрямів, безсистемність формування та реалізації соціально-економічного та інноваційного напрямів під час взаємодії із зацікавленими особами, відсутність системи формування та визначення показників стратегічного стану будівельних підприємств, забезпечення їх перманентного моніторингу.

Аналітико-практичний підхід до розроблення стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління на будівельних підприємствах базується на результатах оцінювання інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин, економіко-математичного моделювання впливу системних чинників на нього. Відповідні моделі мають такий вигляд:

– модель впливу системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань (S_1) на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств (I_s):

$$I_s = 2,32 \times S_1 - 7,48; \quad (1)$$

– модель впливу системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів (S_2) на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств:

$$I_s = 0,38 \times S_2 + 3,57; \quad (2)$$

– модель впливу системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельних підприємств для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами (S_3) на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств:

$$I_s = 0,76 \times S_3 + 2,31; \quad (3)$$

– модель впливу системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств (S_6) на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств:

$$I_s = 0,29 \times S_6 + 4,37. \quad (4)$$

В результаті економіко-математичного моделювання впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств визначено високий або суттєвий вплив рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів і напрямів формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на рівень стейкхолдерних відносин (табл. 1).

На помірному рівні впливає системний чинник якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств. На низькому рівні визначається вплив стратегічних напрямів функціонування будівельних підприємств на їх стейкхолдерні відносини.

Для оцінювання достовірності встановлених кореляційно-регресійних зв'язків визначається критерій адекватності. Зокрема, у дослідженні визначено критерій Фішера та Стьюдента (табл. 1).

В результаті дослідження визначено, що розраховані критерії Фішера та Стьюдента за моделями впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств перевищують їх нормативні значення, що свідчить про доцільність та значущість встановлених між чинниками зв'язків.

Перевірка економіко-математичних моделей на гомо- або гетероскедастичність свідчить про однорідність розподілу зв'язків, оскільки розрахункове значення критерія μ не перевищує його нормативних значень:

– модель впливу системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $\mu_{\text{розн}} (1,26) < \mu_{\text{норм}} (2,36)$;

– модель впливу системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $\mu_{\text{розн}} (1,12) < \mu_{\text{норм}} (2,36)$;

**Результати визначення критеріїв Фішера та Стьюдента
за моделями впливу системних чинників на інтегральний показник
рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств, відн. од.**

Назва економіко-математичної моделі	Коефіцієнт кореляції (R)	Коефіцієнт детермінації (R ²)	Розраховані значення F- та t-критеріїв Фішера та Стьюдента	Нормативні значення F- та t-критеріїв Фішера та Стьюдента (при рівні значущості 0,05)
Модель впливу системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств	0,68	0,46	$F_{S_1} = 24,6$; $t_{S_1} = 18,9$; $t_p = 5,3$	$F_H = 3,44$; $t_H = 2,31$
Модель впливу системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств	0,9	0,81	$F_{S_2} = 37,2$; $t_{S_2} = 27,7$; $t_p = 10,1$	
Модель впливу системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств	0,88	0,78	$F_{S_3} = 32,1$; $t_{S_3} = 23,5$; $t_p = 8,4$	
Модель впливу системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств	0,39	0,15	$F_{S_6} = 9,6$; $t_{S_3} = 5,4$; $t_p = 3,1$	

– модель впливу системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $\mu_{розх} (1,54) < \mu_{норм} (2,36)$;

– модель впливу системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $\mu_{розх} (1,85) < \mu_{норм} (2,36)$.

Автокореляція залишків у розроблених економіко-математичних моделях відсутня, адже критерій Дарбіна-Уотсона перевищує значення 2:

– модель впливу системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $DW = 2,31$;

– модель впливу системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $DW = 2,86$;

– модель впливу системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $DW = 2,65$;

– модель впливу системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств на інтегральний

показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $DW = 2,12$.

Мультиколінеарність між незалежними чинниками відсутня, оскільки побудовані однофакторні моделі, де застосовується один незалежний змінник.

Інтерпретація отриманих результатів економіко-математичного моделювання свідчить про таке:

– системний чинник якості та рівня виконання договірних зобов'язань на 46% обумовлює зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств;

– системний чинник рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів характеризує зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств на 81%;

– системний чинник формування та реалізації корпоративного управління будівельних підприємств для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами обумовлює зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств на 78%;

– системний чинник стратегічного стану будівельних підприємств на 15% обумовлює зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств.

У рамках аналітико-практичного підходу до розроблення структурно-логічної моделі формування та реалізації стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами запропо-

новано заходи щодо підвищення ефективності рівня взаємодії із стейкхолдерами та дорожню карту впровадження стейкхолдерно орієнтованої стратегії.

Висновки. Запропоновано методологію інтегральної оцінки рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств на основі застосування комплексу аналітичних, експертних, методу аналізу ієрархій і локальних та інтегральних моделей, розроблено аналітично-діагностичної системи показників, що дало змогу сформуванню кількісного підґрунтя стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління підприємствами будівельної сфери задля зростання їх інвестиційної привабливості.

Розроблено аналітико-практичний підхід до розроблення структурно-логічної моделі формування та реалізації стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами на основі застосування сучасного інструментарію, що дало змогу розробити дорожню карту забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств та сформуванню системне середовище для зростання рівня інвестиційної привабливості.

Бібліографічний список:

1. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / пер. с англ. Г.Б. Рубальского ; под ред. И.А. Ушакова. Москва : Советское радио, 1972. 223 с.
2. Мамонов К.А. Стейкхолдерно-ориентированный подход в управлении капиталом бренда строительных корпоративных предприятий : монография. Харьков : ХНУГХ, 2012. 249 с.
3. Donaldson T., Preston L. The Stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of management review*. 1997. № 1. P. 65–66.
4. Fassin Y. The stakeholder model refined. *Journal of business ethics*. 2009. № 84 (1). P. 113–135.
5. Fassin Y. Dynamic perspective in Freeman's stakeholder model. *Journal of business ethics*. 2010. № 96 (suppl. 1). P. 39–49.
6. Freeman E. Strategic management: a stakeholder approach. Pitman, Boston, 1984. P. 34.
7. Mendelow A.L. Information Systems Planning: Incentives for Effective Action. Graduate School of Management, Kent State University, USA. 2008. P. 245–254.
8. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *Academy of management review*. 1997. Vol. 22. № 4. P. 853–886.

References:

1. Akoff R. (1972) Planirovanie v bolshih ekonomicheskikh sistemah [Planning in large economies]. M. : Sovetskoe radio (in Russian).
2. Mamonov K.A. (2012) Steikholderno-orientirovannyi podhod v upravlenii kapitalom brenda stroitelnyh korporativnyh predpriyatii [Stakeholder-oriented approach to brand capital management of building corporate enterprises]: monografiya. H. : HNUGH. 249 p. (in Ukrainian).
3. Donaldson T., Preston L. (1997) The Stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of management review*. № 1, pp. 65–66.
4. Fassin Y. (2009) The stakeholder model refined. *Journal of business ethics*. № 84 (1), pp. 113–135.
5. Fassin Y. (2010) Dynamic perspective in Freeman's stakeholder model. *Journal of business ethics*. № 96 (suppl. 1), pp. 39–49.
6. Freeman E. (1984) Strategic management: a stakeholder approach. Pitman, Boston. P. 34.
7. Mendelow A.L. (2008) Information Systems Planning: Incentives for Effective Action. Graduate School of Management, Kent State University, USA, pp. 245–254.
8. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. (1997) Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *Academy of management review*. Vol. 22. № 4, pp. 853–886.

Метеленко Н.Г.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів
Інженерного навчально-наукового інституту
Запорізького національного університету

Семенов А.Г.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки Інституту економіки
Класичного приватного університету, м. Запоріжжя

Ярошевська О.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємства Інституту економіки
Класичного приватного університету, м. Запоріжжя

Metelenko Natalia

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Information economics,
Entrepreneurship and Finance
Engineering Educational-Scientific Institute of
Zaporizhzhya National University

Semenov Andrii

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Economics, Institute of Economics,
Classic Private University, Zaporizhzhya

Yaroshevskaya Oksana

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor at Department of Enterprise Economics,
Institute of Economics, Classic Private University, Zaporizhzhya

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

SOCIALIZATION OF SERVICES OF TOURIST ENTERPRISES ON THE BASIS OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

Стаття присвячена вивченню сутності туристичної діяльності у контексті соціалізації туристичних послуг. Надано характеристику інструментарію міжнародного співробітництва, що використовує туристична галузь. Розкрито зміст деяких положень законодавства про туризм. Вивчено наукові праці вітчизняних вчених, що досліджують процеси функціонування та розвитку туристичних підприємств, вектори розвитку видів туристичних послуг, інтеграційні процеси в сфері міжнародного туризму. Пропонується розглядати діяльність туристичних підприємств як важливу складову соціально-економічних та культурно-просвітницьких інтеграційних процесів та як невід'ємну складову міжнародного гуманітарного співробітництва. Обґрунтовано тезу, що пріоритетами розвитку туристичної галузі сьогодні є організаційний розвиток туристичних підприємств у напрямку соціалізації шляхом цифровізації. Окреслено риси сучасного туристичного підприємства на основі організаційних змін. Встановлено взаємозв'язки між видами туризму, яким відповідають їх класифікаційні ознаки та ознаки соціально-орієнтованого туристичного підприємства.

Ключові слова: туристичні послуги, соціалізація послуг, міжнародний туризм, інструментарій міжнародного співробітництва, туристський обмін, туроператор, турагент.

Статья посвящена изучению сущности туристической деятельности в контексте социализации туристических услуг. Представлена характеристика инструментария международного сотрудничества, который использует туристическая отрасль. Раскрыто содержание некоторых положений законодательства о туризме. Изучены научные труды отечественных ученых, исследующих процессы функционирования и развития туристических предприятий, векторы развития видов туристических услуг,

интеграционные процессы в сфере международного туризма. Предлагается рассматривать деятельность туристических предприятий как важную составляющую социально-экономических и культурно-просветительских интеграционных процессов и как неотъемлемую составляющую международного гуманитарного сотрудничества. Обоснован тезис, что приоритетами развития туристической отрасли сегодня являются организационное развитие туристических предприятий в направлении социализации путем цифровизации. Очерчены черты современного туристического предприятия на основе организационных изменений. Выявлены взаимосвязи между видами туризма, которым соответствуют их классификационные признаки и признаки социально-ориентированного туристического предприятия.

Ключевые слова: туристические услуги, социализация услуг, международный туризм, инструментальный международный сотрудничества, туристский обмен, туроператор, турагент.

The article is devoted to the study of the essence of tourist activity in the context of socialization of tourist services. It is given a description of the tools of international cooperation used by the tourism industry. The content of some provisions of the legislation on tourism is revealed. The scientific works of domestic scientists studying the processes of functioning and development of tourist enterprises, vectors of development of types of tourist services, integration processes in the field of international tourism have been studied. It is proposed to consider the activities of tourism enterprises as an important component of socio-economic and cultural-educational integration processes and as an integral part of international humanitarian cooperation. The thesis, that the priorities of development of the tourism industry today are the organizational development of tourism enterprises in the direction of socialization through digitalization, is substantiated. The features of a modern tourist enterprise on the basis of organizational changes are outlined. It is proved that the socialization of tourism enterprises contributes to the harmonious development of the individual and is aimed at solving social problems of society; expanding the scale of tourism activities at the national and international levels and the accumulation of all types of resources. The authors' research on the changing priorities in the social sphere of social development and entrepreneurship is of particular importance, which occurred in the context of the challenges posed by the COVID-19 pandemic; establishing the relationship between the pandemic crisis, the socialization of tourism enterprises, which together contributes to the development of communication culture and ethics of communication. The interrelations between the types of tourism, which correspond to their classification features and the features of a socially-oriented tourist enterprise have been established. Socialization of tourist services in the direction of organizational development contributes to the development of the economy and society; helps to overcome social isolation by employing people with disabilities and providing them with travel services specifically organized exclusively for them; activates the humanitarian component of society development.

Keywords: tourist services, socialization of services, international tourism, tools of international cooperation, tourist exchange, tour operator, travel agent.

Постановка проблеми. Туристичні послуги (послуги туристичних підприємств) впродовж ХХ сторіччя перетворились на соціально-економічне явище міжнародного масштабу, яке відбувається постійно, розвивається інтенсивно, розповсюджується по світу і стає характерною рисою сучасності. Поширення туристичних послуг світом відбувається завдяки розширенню, диверсифікації та інтернаціоналізації соціально-економічних, історико-культурних, політичних, науково-просвітницьких зв'язків між країнами та народами світу. Сьогодні сучасний стан розвитку національної економіки будь-якої країни характеризується здатністю інституцій (перш за все – державних) створювати передумови для ефективного здійснення підприємницької діяльності, зокрема, у сфері туристичних послуг.

Як окреме туристичне підприємство, так і вся туристична галузь, спирається у своєму функціонуванні та розвитку на певний інструментарій міжнародного співробітництва. Зокрема, на Гагську декларацію з туризму (10 – 14 квітня 1989 р.), до основних положень якої віднесено «... прагнути до зміцнення миру і безпеки на національному, регіональному та міжнародному рівнях, що є найважливішою умовою розвитку внутрішнього і міжнародного туризму» [1]; на Манільську декларацію зі світового туризму (27 вересня – 10 жовтня 1980 р.), яка наголошує, що «всі держави вирішують свої міжнародні суперечки мирними засобами таким чином, щоб не ставити

під загрозу міжнародний мир і безпеку і справедливість» [2]; на Глобальний етичний кодекс туризму [3], прийнятий у м. Сантьяго 1 жовтня 1000 р., який визначає, що «туризм являю собою міцний чинник забезпечення миру та зміцнення дружби та взаєморозуміння між народами нашої планети»; також в статті 7 Глобального етичного кодексу наголошується на тому, що «необхідно стимулювати і розвивати за підтримки державної влади соціальний туризм і особливо колективний туризм, який сприяє широкому доступу до відпочинку, поїздок і відпусток. Слід заохочувати і сприяти розвитку сімейного, молодіжного та студентського туризму, а також туризму для людей похилого віку та інвалідів» [3].

В Законі України «Про туризм» [4] визначено організаційні форми та види туризму, зокрема, до організаційних форм віднесено міжнародний (в'їзний та виїзний) та внутрішній туризм; залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування), їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак існують такі види туризму (дитячий, молодіжний, сімейний, для осіб похилого віку, для осіб з інвалідністю, культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, спортивний, релігійний, екологічний (зелений), сільський, підводний, гірський, пригодницький, мисливський, автомобільний, самодіяльний тощо).

Відповідно до статті 28, розділу V Закону України «Про туризм» [4], «учасники відносин, що виникають

при здійсненні туристичної діяльності, – юридичні особи та громадяни, які надають туристичні послуги, залежно від мети можуть утворювати об'єднання підприємств, що є юридичними особами чи без створення юридичних осіб, або вступати в такі об'єднання в порядку, визначеному Господарським кодексом України та іншими законами». Тобто законодавча база функціонування підприємств туристичної галузі сприяє їх розвитку у напрямку соціалізації.

Аналіз останніх досліджень. Серед вітчизняних науковців, які впродовж тривалого періоду часу досліджують процеси функціонування та розвитку туристичних підприємств, вектори розвитку видів туристичних послуг, інтеграційні процеси в сфері міжнародного туризму слід визначити Л.І. Гатілову, Н.А. Дехтяр, О.О. Колесник, В.К. Бабарицьку, Т.В. Гринько, І.М. Писаревського, К.М. Жиленко, Л.Г. Ліпич, О.В. Покатаєву, І.Л. Сазонця, С.Ю. Хамініч, Є.Н. Сапожнікову, М.Б. Біржакова, В.Г. Федорченко та ін. Динамічність і масштабність розвитку туризму сприяють тому, що цей вид економічної діяльності навіть в умовах кризових явищ спроможний зберегти позитивні тенденції розвитку, тому ми розглядаємо туристичну діяльність як перспективний та пріоритетний напрям розвитку економіки України.

Метою статті є обґрунтування об'єктивних передумов соціалізації діяльності туристичних підприємств на основі їх організаційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Активний туристський обмін все більше розглядається як важлива складова соціально-економічних та культурно-просвітницьких інтеграційних процесів, як невід'ємна складова міжнародного гуманітарного співробітництва, яке представлено співробітництвом демократичних сил різних політичних, соціальних, вікових, творчих, науково-технічних, культурних та інших об'єднань і організацій та регіональному, національному, міжнародному та міжнародному рівнях.

Суб'єктами, що здійснюють та забезпечують туристичну діяльність є:

- туристичні оператори–юридичні особи, створені згідно із законодавством України для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність;

- туристичні агенти – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, та фізичні особи – СПД, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також щодо реалізації характерних та супутніх послуг, які в установленому порядку отримали ліцензію на турагентську діяльність;

- інші суб'єкти підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг;

- гіді – перекладачі, екскурсоводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу [5].

Таким чином, туристичні підприємства можуть бути представлені як туроператори та турагенти, а також інші суб'єкти підприємницької діяльності, діяльність яких регулюється ЦКУ та ГКУ.

Як зазначає професор О. Соснін [6] «цифровізація (англ. digitalization) стає найважливішим фактором економічного зростання економіки будь-якої країни і взагалі є сучасним трендом розвитку». Діяльність туристичних підприємств неможлива без щоденного, систематичного використання цифрових інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), на яких власне і базується цифрова економіка. Розглядаючи різноманітність діяльності туристичних підприємств зрозуміло, що туризм надає можливість поєднувати відпочинок з пізнанням історії, культури, традицій свого (внутрішній туризм) та інших народів (міжнародний туризм); розширює світогляд людини; розвиває його інтелект; допомагає переосмислити соціальні та політичні реалії, що у сукупності сприяє розвитку дружніх взаємовідносин між народами світу. З іншого боку, активна туристична діяльність сприяє розвитку таких галузей економіки країни, як транспортна галузь, галузь зв'язку, торгівельна галузь, будівництво, сільське господарство, освіта, культура, а також швидкому соціально-економічному розвитку місцевих громад, регіонів та країни в цілому.

Тобто соціальний аспект значущості туризму доповнюється його ефективним впливом на регіони та місцеві громади шляхом покращення комунікаційних систем, забезпечення робочими місцями, розвитку культури й освітнього рівня місцевого населення. У деяких регіонах, віддалених від промислових і культурних центрів, тільки туристичні підприємства спроможні виконувати ці функції. Окрім важливого економічного та соціального важеля суспільно-економічного розвитку, діяльність туристичних підприємств є результатом гуманітарної функції [7].

Таким чином, пріоритетами розвитку туристичної галузі сьогодні є організаційний розвиток туристичних підприємств у напрямку соціалізації шляхом цифровізації. Основними рисами сучасного туристичного підприємства на основі організаційних змін повинні бути такі [8, с. 16–18]: глобалізація діяльності підприємства; побудова бізнесу на основі принципу мережі; інтеграція змісту і характеру управлінської діяльності і функцій управління; гнучкість та адаптивність підприємства; активне використання інформаційних технологій, глобальних інформаційних систем; орієнтація на передбачення; горизонтальні принципи побудови підприємства; формування автономних команд як основа побудови підприємства та інші.

Відтак, на нашу думку, саме туристичну галузь можна вважати пріоритетною для будь-якої цивілізованої країни, уряд якої повинен сприяти її розвитку задля підвищення рівня конкурентоспроможності як національної економіки, так і інших галузей як виробничих, так і невиробничих сфер, соціального та культурного рівня, природного та людського потенціалу.

Соціально-економічні системи (підприємства), зокрема туристичної галузі, є системами відкритого типу. Їх основною особливістю є здатність обмінюватися інформацією із зовнішнім середовищем [9, с. 13]. Динамічність зовнішнього середовища,

наявність невизначеності, неповноти інформації, нестабільності зобов'язують підприємства постійно впроваджувати зміни, зокрема організаційні зміни. Всі види діяльності підприємства взаємопов'язані і в тій чи іншій мірі формують кінцевий результат, тому керівництво, плануючи досягнути певний результат у довготерміновій перспективі, повинно приділяти значну увагу вивченню напрямів усіх аспектів економічного розвитку: виробничого, маркетингового, інноваційного, фінансового, інвестиційного, соціального тощо. Соціальний розвиток підприємства супроводжується суттєвими змінами, що визначаються переходом усіх соціальних відносин та процесів до якісно нового стану під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Соціальний розвиток підприємства є наслідком як цілеспрямованої діяльності людей, які є суб'єктами цього процесу, так і результатом непрямого впливу виробництва на соціальні групи підприємства, населення регіону, споживачів продукції підприємства [10, с. 70].

В умовах пандемії COVID-19 відбулись суттєві зміни пріоритетів, зокрема, в соціальній сфері розвитку суспільства та підприємницької діяльності. Так, у зв'язку із посиленням небезпеки для категорій, що відносяться до «категорії підвищеного ризику зараження на COVID-19» (люди похилого віку, інваліди), ми спостерігаємо зміцнення сімейних стосунків між віковими батьками та дітьми (онуками), які проявляються у підвищеному рівні опіки; ізолювання представників «категорії підвищеного ризику зараження на COVID-19» та спілкування виключно дистанційно; організація комфортного перебування представників вікових категорій в умовах ізоляції; фінансова підтримка представників «категорії підвищеного ризику зараження на COVID-19» тощо.

Аналогічні процеси соціалізації відбуваються і в туристичній сфері підприємницької діяльності. Великим гуманістичним потенціалом наділений сімейний, молодіжний, релігійний, соціальний туризм (зокрема, для людей похилого віку та інвалідів), тобто туризм за ознаками співзвучний з гуманізмом. Ми стверджуємо, що діяльність туристичних підприємств сприяє: об'єднанню людей, налагодженню їх комунікацій;

соціалізації особистостей та основі їх ознайомлення з цінностями вітчизняної, світової культур, розповсюдження загальнолюдських етичних цінностей; моральному оздоровленню сучасного суспільства, яке страждає на дефіцит щирості та теплоти людського спілкування.

Як криза пандемії, з одного боку, так і соціалізація діяльності туристичних підприємств, з іншого боку, сприяють розвитку комунікативної культури та етики спілкування на основі таких принципів: принципу самодостатності особистості (визнання гідності людини); принципу толерантності, які доповнюють один одного сприяють утворенню в суспільстві моральної атмосфери щирого спілкування, довіри, соціальної злагоди.

Соціалізація діяльності туристичних підприємств сприяє гармонійному розвитку особистості (власни-

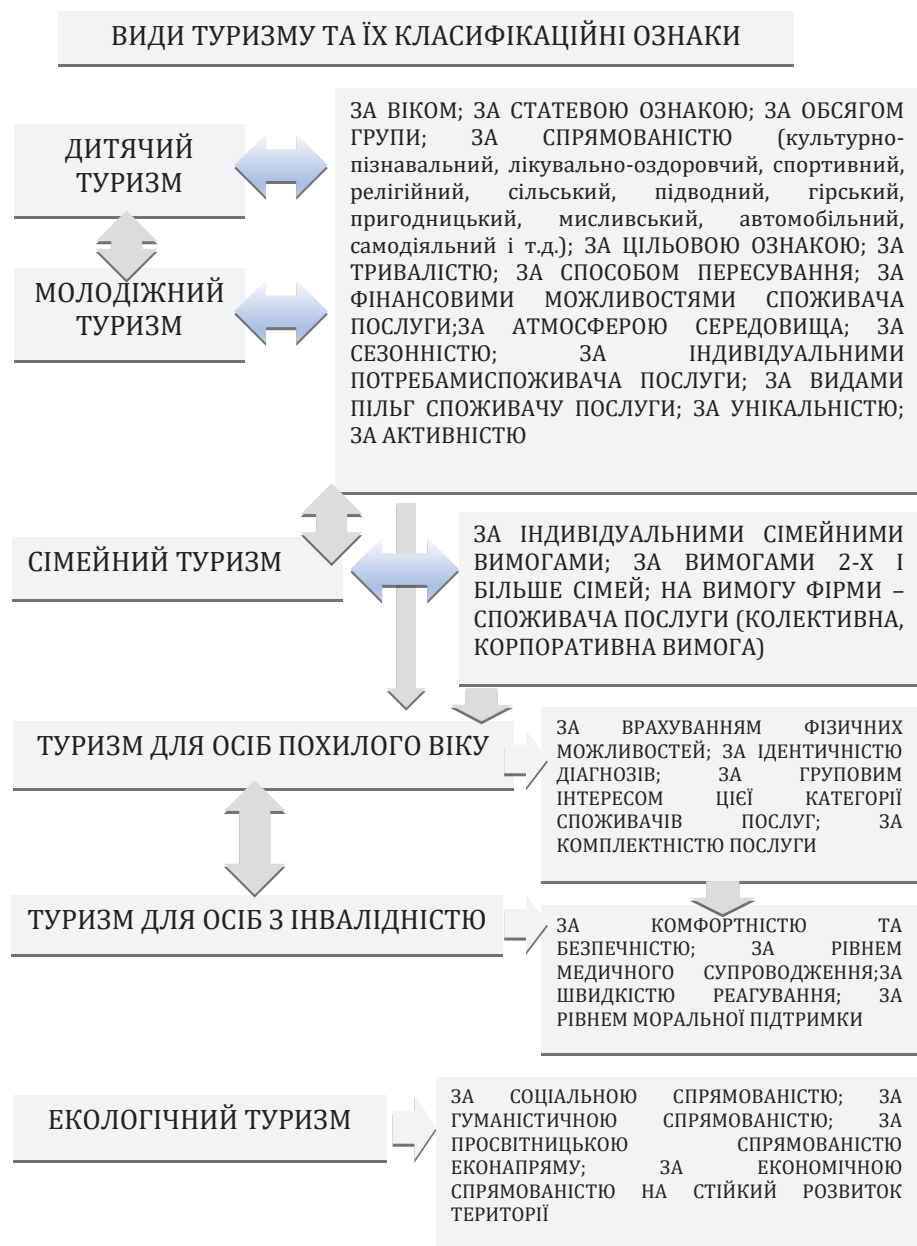


Рис. 1. Види туризму та їх класифікаційні ознаки, за якими відбувається соціалізація послуг туристичних підприємств

ка та працівника туристичного підприємства, споживача туристичної послуги, інших учасників процесу формування, забезпечення спектру туристичних послуг). Соціалізація послуг туристичних підприємств націлена на: пом'якшення або розв'язання соціальних проблем суспільства шляхом втілення у життя нових унікальних підходів, що спрямовані на якісне покращення соціальної дії; розширення масштабу туристичної діяльності на національному та міжнародному рівні з метою поширення досвіду та соціальної дії; акумулювання всіх видів ресурсів та їх спрямування на розробку нових рішень, які мають довгостроковий позитивний вплив на суспільство в цілому, що, у сукупності, ґрунтується на організаційному розвитку. Соціалізація послуг туристичних підприємств повинна здійснюватись за видами туризму та у розрізі їх класифікаційних ознак (рис. 1).

Висновки. Таким чином, соціалізація послуг туристичних підприємств на основі організаційного розвитку сприяє розвитку економіки і суспільства, пропонуючи можливості для створення робочих місць і нових форм підприємництва та зайнятості; допомагає подолати соціальну ізольованість за рахунок працевлаштування людей з обмеженими можливостями та надання їм специфічно організованих виключно для них туристичних послуг; активує гуманітарну складову розвитку суспільства; сприяє розвитку широкого спектра соціальних послуг, необхідних суспільству, але якими не прагнуть займатися інші сфери бізнесу; сприяє розширенню соціальних програм регіону.

Бібліографічний список:

1. Гагская декларация Межпарламентской конференции по туризму. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_904#Text (дата звернення: 17.03.2020).
2. Манільська декларація про мирне вирішення міжнародних суперечок. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_568#Text (дата звернення: 17.03.2020).
3. Глобальний етичний кодекс туризму. URL: https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/983_001#Text (дата звернення: 17.03.2020).
4. Закон України «Про туризм» № 324/95-ВР від 15.09.1995 р. Чинна ред. 04.11.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 17.03.2020).
5. Бабарицька В.К., Малиновська О.Ю., Менеджмент туризму. Туropereйтинг. Понятійно-теоретичні основи. Київ : Альтерпрес, 2004. 288 с.
6. Цифровізація як нова реальність України. URL: <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/tsyfrovizatsiya-yak-nova-realist-ukrayiny/> (дата звернення: 17.03.2020).
7. Філософія туризму. URL: https://tourlib.net/books_ukr/filotur16.htm (дата звернення: 17.03.2020).
8. Тоцький В.І., Лаврененко В.В. Організаційний розвиток підприємства. Київ : КНЕУ, 2005. 247 с.
9. Метеленко Н.Г. Внутрішній господарський механізм ефективного функціонування промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : монографія. Метеленко Н.Г. Запоріжжя : КПУ, 2010. 480 с.
10. Хміль Ф.І. Основи менеджменту. Київ, 2003. 608 с.

References:

1. The official site of The Verkhovna Rada of Ukraine, "Hague Declaration on Tourism. The Inter Parliamentary Conference on Tourism". Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_904#Text (accessed 17 March 2020).
2. The official site of The Verkhovna Rada of Ukraine, "Manila Declaration on the Peaceful Settlement of International Disputes". Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_568#Text (accessed 17 March 2020).
3. The official site of The Verkhovna Rada of Ukraine, "The Global Code of Ethics for Tourism. The General Assembly of the World Tourism Organization". Available at: https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/983_001#Text (accessed 17 March 2020).
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (1995), The Law of Ukraine "On Tourism" dated September 15, 1995, No. 324/95-VR. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> (accessed 17 March 2020).
5. Babarytska V.K., Malynovska O.Yu. (2004) *Menedzhment turizmu. Turpereyting. Poniatiino-teoretychni osnovy* [Tourism management. Tour operating. Conceptual and theoretical foundations]. Kyiv: Alterpres. (in Ukrainian)
6. The official site of Legal Information Platform LexInform, "Digitalization as a new reality of Ukraine". Available at: <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/tsyfrovizatsiya-yak-nova-realist-ukrayiny/> (accessed 17 March 2020).
7. The official site of Tourist Library, "Philosophy of tourism". Available at: https://tourlib.net/books_ukr/filotur16.htm (accessed 17 March 2020).
8. Totskyi V.I., Lavrenenko V.V. (2005) *Orhanizatsiyni rozvytok pidpriemstva* [Organizational development of the enterprise]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian)
9. Metelenko N.H. (2010) *Vnutrishnii hospodarskyi mekhanizm efektyvnoho funktsionuvannia promyslovykh pidpriemstv: teoriia, praktyka, perspektyvy: monohrafiia. Metelenko N.H.* [Internal economic mechanism of effective functioning of industrial enterprises: theory, practice, prospects]. Zaporizhzhya: KPU (in Ukrainian)
10. Khmil F.I. (2003) *Osnovy menedzhmentu* [Fundamentals of management]. Kyiv: Akademvydav (in Ukrainian).

УДК 015

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-23>

Петрик Ю.С.

магістрант

Національного університету харчових технологій

Михайленко О.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

Petryk Yuliia

Master's Student

National University of Food Technology

Mykhailenko Olha

PhD in Economics,

Associate Professor of Accounting and Auditing Department

National University of Food Technology

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА: ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

ENTERPRISE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM: WAYS OF IMPROVEMENT

У статті на підставі визначеної сутності персоналу виявлено основні тенденції та напрями його вдосконалення, що обумовлено недостатнім рівнем кваліфікації та наявної кадрової політики, яка спричиняє неспроможність підприємства успішно проводити свою діяльність у різних нестабільних економічних умовах. Задля вдосконалення управління трудовими ресурсами визначено певні цілі компанії (з розподілом на категорії), виокремлено декілька шляхів ефективного управління трудовими ресурсами. Визначено особливості управління персоналом з урахуванням особистих властивостей працівників (забезпечення росту їх кваліфікаційного та професійного рівня, підтримка відвідування професійних груп, де успішні професіонали в певній ділянці роботи діляться власним досвідом та секретами успіху). Отже, на основі персоналізму для дотримання потрібного рівня управління персоналом необхідно не лише постійно підтримувати, але й періодично покращувати умови роботи та її безпеку, надавати відповідне сучасне обладнання для покращення й пришвидшення виконання роботи тощо. Запропоновано надання гнучкого або вільного графіку роботи, введення таких стимулів для підвищення роботи, як моральні та матеріальні, постійний контроль підвищення кваліфікаційного рівня співробітників як заходи покращення використання персоналу підприємства.

Ключові слова: шляхи удосконалення, управління персоналом, ефективність, економіка, підприємство, покращення.

В статье на основании определенной сущности персонала выявлены основные тенденции и направления его совершенствования, что обусловлено недостаточным уровнем квалификации и имеющейся кадровой политики, вызывающей несостоятельность предприятия успешно проводить свою деятельность в различных нестабильных экономических условиях. С целью усовершенствования управления трудовыми ресурсами определены конкретные цели компании (с распределением на категории), выделено несколько путей эффективного управления трудовыми ресурсами. Определены особенности управления персоналом с учетом личных свойств работников (обеспечение роста их квалификационного и профессионального уровня, поддержка посещения профессиональных групп, где успешные профессионалы в определенной области работы делятся собственным опытом и секретами успеха). Итак, на основе персонализма для соблюдения нужного уровня управления персоналом необходимо не только постоянно поддерживать, но и периодически улучшать условия работы и ее безопасность, предоставлять соответствующее современное оборудование для улучшения и ускорения выполнения работы и т. д. Предложены предоставление гибкого или свободного графика работы, введение таких стимулов для улучшения работы, как моральные и материальные, постоянный контроль повышения квалификационного уровня сотрудников как меры улучшения использования персонала предприятия.

Ключевые слова: пути совершенствования, управление персоналом, эффективность, экономика, предприятие, улучшение.

The article, based on the defined essence of personnel, reveals the main trends and directions of its improvement due to insufficient qualifications and existing personnel policy, which causes the inability of the company to successfully conduct its activities in various unstable economic conditions. In order to improve human resource management, certain goals of the company (divided into categories) are identified, and several ways of effective human resource management are identified. The article identifies the features of personnel management taking into account the personal characteristics of employees (ensuring the growth of their qualifications and professional level, supporting visits to professional groups, where successful professionals in a particular field of work, share their own experience and secrets of success, etc.). That is, on the basis of personalization, in order to comply with the required level of personnel management, it is necessary not only to constantly maintain but also periodically improve working conditions and safety, provide appropriate modern equipment to improve and accelerate performance, and so on. The paper proposes the provision of a flexible or free work schedule, the introduction of incentives to improve work as moral and material, constant monitoring of staff development, as measures to improve the use of staff. The article considers the concept of effective personnel management, which is the main reserve for the growth of industrial production. The development of a mechanism for effective personnel management of enterprises to ensure the effectiveness of work in the long run, which will create new conditions for development and increase their competitiveness. The improvement of the enterprise's work and its competitiveness with the help of labor resources is also considered. Since labor resources are the main resources of the enterprise, their implementation is the main purpose of the enterprise. The article considers the opinions and views of various scientific papers and scientists on the use of labor resources and ways to improve them, which in turn leads to improved performance of the enterprise.

Keywords: ways of improvement, personnel management, efficiency, economy, enterprise, improvement.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні стрімко розвиваються ринкові відносини, що провокує пошук інноваційних підходів до управління людськими ресурсами для підтримання держави на конкурентоспроможному рівні, адже для досягнення усіх цілей і виконання завдань підприємства одним з основних ресурсів є саме персонал. На превеликий жаль, недостатній рівень кваліфікації та наявна побудова кадрової політики спричиняють неспроможність підприємства успішно проводити свою діяльність у різних нестабільних економічних умовах. Саме тому для довготривалої та успішної діяльності підприємства актуальним є підвищення ефективності управління його персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою управління персоналом займалась велика кількість учених, серед яких можна виділити В.Л. Піколова, М.Б. Граб, Г. Деслера, А.В. Линенка, М.А. Меншикову, Г.В. Рачинську, Н.І. Ситник, Л.В. Федулову.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Звісно, є багато наукових праць, які мали би вирішити означену проблему, але сьогодні є важливим дослідження процесу ефективності управління персоналом і його впровадження.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення сутності терміна «управління персоналом» та дослідження можливих методів удосконалення самого процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво конкурентоспроможного товару залежить не лише від технологічного рівня забезпечення компанії і наявності модернізованих технологій, але й перш за все від професіоналізму співробітників і рівня ефективного управління ними керівництвом організації, що дає змогу реалізовувати товари не лише на українських ринках збуту, але й на ринках економічно розвинутих зарубіжних країн.

В наших реаліях суб'єкти господарювання просто зобов'язані вміти правильним чином налагоджувати роботу своїх співробітників та здійснювати контроль за виконаною ними роботою для досягнення процвітання та прогресу компанії. Управління трудови-

ми ресурсами є досить вагомим, багатограним та складним процесом.

Перш за все розглянемо сутність цього терміна в працях різних учених. У науковій роботі Н.І. Ситника «управління персоналом – це забезпечення організації необхідною кількістю працівників, що виконують необхідні виробничі функції» [10], а Г. Деслер вважає, що управління персоналом – «це частина менеджменту, що стосується працюючих співробітників і їх взаємин в рамках підприємства. Управління персоналом здійснюється заради реалізації двох великих і взаємопов'язаних цілей: підвищення ефективності діяльності організації; підвищення якості трудового життя персоналу» [3].

А.В. Линенко визначав «управління персоналом як комплексну систему заходів, спрямованих на підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, мотивації, стимулювання персоналу та повне використання його можливостей задля здійснення управління розвитком підприємства» [5].

М.О. Меншикова розглядала цей термін як сукупність механізмів, форм і методів взаємодії за умови формування, розвитку та діяльності працівників підприємства, що реалізуються як низка взаємопов'язаних напрямів та видів діяльності [7].

Як ми можемо бачити, різні вчені мали власну думку про сутність цього поняття. Одна група економістів вважає управління трудовими ресурсами самостійним видом діяльності й навіть особливою наукою, інші – певною сукупністю управлінських методів та заходів.

Загалом можна сказати, що управління персоналом є тим процесом, у якому людські ресурси виділяються як цінність підприємства, яку потрібно удосконалювати та модернізувати для успішної діяльності організації.

З усього вищесказаного можна сформулювати мету управління персоналом. Отже, вона полягає у продукуванні, прогресі та втіленні робочого потенціалу компанії з найвищою можливою ефективністю.

Процес удосконалення управління трудовими ресурсами передбачає досягнення певних цілей компанії, які можна поділити на такі категорії:

- до економічної категорії належать ті цілі, які спрямовані на збільшення доходу для компанії;
- до науково-технічної – зростання ефективності роботи за рахунок модернізацій;
- до комерційно-виробничої – підвищення виготовлення та продажу продукції в тому обсязі, який забезпечить високий рівень доходу;
- до соціальної – цілі, пов'язані з дотриманням необхідних умов для роботи.

В системі управління персоналом виділяють такі завдання:

- надання необхідних умов праці;
- зацікавленість компанії в кар'єрному рості працівників;
- наявність робітників з певним кваліфікаційним рівнем та можливістю його підвищення.

Процес управління персоналом відбувається в результаті використання основних засобів управління, які можна подіти на прямі, опосередковані та особливі. До першої групи належать такі засоби, як передача прав і доручень працівникам для їх самостійної роботи, оцінювання роботи кожного робітника, його мотивація для підвищення якості роботи, залучення співробітників до вирішення повсякденних питань компанії, надання повної інформації персоналу, яка стосується його прямих функцій у компанії, розпорядження перш за все головною метою роботи компанії, конкретний опис дій в тій чи іншій ситуації, що міститься у вказівках [4, с. 44].

Друга група включає підтримку новоспечених співробітників, яка полягає у пристосуванні робітника до запропонованої йому посади, визначенні важкості та умов роботи, проведенні аналізу робочого місця [6, с. 9].

Саме завдяки цим засобам управління персоналом керівництво організації отримує інформацію щодо професіоналізму співробітників, продуктивності та доцільності їх просування кар'єрними сходами або можливого звільнення.

Оскільки найважливішим ресурсом компанії є трудовий, то процес удосконалення управління цим ресурсом є однією з головних цілей підприємства, адже саме завдяки робітникам можливе не тільки покращення технологічного розвитку, але й збільшення обсягів виробництва продукції, що провокує збільшення прибутку.

Можна виокремити декілька шляхів ефективного управління трудовими ресурсами на основі проведення аналізу різних наукових праць.

1) Перш за все, звісно, кожне підприємство має дотримуватися Конституції України та законів, що стосуються працівників, що сприятиме якіснішому управлінню персоналом.

2) Звичайно, потрібно постійно підвищувати їх кваліфікаційний рівень.

3) Використовувати основи персоналізму для продуктивнішого управління творчими та більш професійними трудовими ресурсами.

4) У складних економічних обставинах слід надавати необхідні умови робітникам для їх професійного зростання.

5) Здійснювати постійний аналіз та оцінювання компанією власного персоналу.

6) Дотримуватися злагодженості поєднання всіх напрямів, які включають філософію, науку та релігію задля успішного управління працівниками.

7) Визначати характерну дію процесів теперішньої економічної ситуації інтеграції та глобалізації щодо ступеня та знаряддя управління трудовими ресурсами.

8) В сучасних умовах високопродуктивного суспільства малі та великі компанії мають намагатися скоротити вплив соціальних ризиків на персонал.

Передусім завданнями підприємства є підбір працівників та правильний розподіл між ними роботи з огляду на їх кваліфікацію та професіоналізм. Звичайно, в сучасних умовах рекомендується здійснювати періодичне оцінювання виконаної роботи та заохочення. Якщо трудові ресурси матимуть хорошу мотивацію, то зможуть підвищити рівень виробництва на щабель вище, а також поліпшити вартість компанії серед конкурентів [9, с. 278; 11].

Ті фактори глобалізації, які стосуються економічної кризи, міграції, демографії та політики, мають значний вплив на структуру, мотивацію, особливість управління та склад трудових ресурсів [1, с. 106–109].

Останнім часом українські підприємства володіють негативною характеристикою застосування власних трудових ресурсів, до якої можна віднести:

- неправильне управління робітниками окремими компаніями, а також небажання прислуховуватись до креативних робітників, що генерують нові ідеї для покращення діяльності підприємства;
- збільшення безробіття, спровоковане всіма сферами: від політичних до екологічних;
- постійне зростання конкурентоспроможності кожного працівника, що провокує знецінення вартості товару «робоча сила»;
- скорочення грошових заохочень робочих у результаті нездатності компаній корегувати свою роботу залежно від умов, які диктує ринок.

Отже, можемо побачити, що компанії практично не вдосконалюють власне управління персоналом. Для вдосконалення зазвичай використовують основи персоналізму [2, с. 48–49].

Спираючись на цей критерій, зазначаємо, що компаніям необхідно створювати придатну обстановку для робітників задля їх самостійного поліпшення навиків та кваліфікації, створення на ґрунті фахового поліпшення та винахідливості внутрішніх колективів у компанії.

З огляду на вищесказане вдосконалення управління персоналом можна проводити таким чином:

- під час підбору та кар'єрного руху робітників намагатися всі ризики зводити до нуля;
- під час регулярного оцінювання ситуації, в якій перебуває підприємство, і за наявності фактів, що не задовольняють керівництво, потрібно обирати людей, що будуть генерувати ідеї щодо покращення діяльності;
- під час здійснення вдосконалення необхідно зважувати прогрес компанії на різних рівнях життєвого циклу;
- незважаючи на можливі проблеми підприємства, необхідно надати робітникам упевненість

у наступному дні через матеріальний і соціальний захист.

Провівши аналіз, можемо виділити такі етапи вдосконалення управління людськими ресурсами:

– з огляду на фінансові ресурси організації слід аргументувати можливі заходи розвитку співробітників;

– для відкриття нових ринків збуту продукції потрібно регулярно проводити аналіз прогресу сфери діяльності, а також рівня професіоналізму співробітників і рівня розвитку новітніх технологій;

– слід здійснювати періодичну перевірку стану компанії на сьогодні;

– з огляду на ринкові чинники варто проводити дослідження матеріального й економічного рівнів організації, в результаті чого слід вибирати найкращий напрям прогресу компанії.

На основі персоналізму для того, щоби компанія мала потрібний рівень управління персоналом, необхідно:

– не лише підтримувати, але й періодично покращувати умови роботи та її безпеку;

– надавати відповідне сучасне обладнання для покращення й пришвидшення виконання роботи;

– систематично вдосконалювати управління й прогрес трудових ресурсів та продуктивність роботи в групах через навчання та вжиття новітніх заходів;

– правильно управляти талановитими людьми, а також здійснювати їх підбір з огляду на їх професіоналізм та особистісні якості, розміщення на підходящій посаді.

Якщо компанія володіє талановитими та креативними робітниками, то під час удосконалення процесу управління такими працівниками не можна забувати про їх особливості. Для управління такими трудовими ресурсами керівництво організації має зважати на:

– властиву їм манеру вираження власних думок та ідей;

– можливість надання таким працівникам гнучкого або вільного графіку роботи;

– забезпечення росту їх кваліфікаційного та професійного рівня;

– підтримку спілкування з такими працівниками, в ході якого можуть бути виявлені цікаві ідеї розроблення унікальних видів товарів, які принесуть великі прибутки компанії;

– підтримку відвідування професійних груп, де успішні професіонали в певній ділянці роботи діляться власним досвідом та секретами успіху;

– те, що не можна перешкоджати роботі працівників з різних відділів у групах, внаслідок чого відбувається обмін навичками та знаннями;

– організацію робочого часу таким чином, щоби знизити до мінімуму непродуктивно витрачений робочий час [8, с. 118–120].

Висновки. Загалом під терміном «управління персоналом» слід розуміти певну діяльність підприємства, яка для здобуття потрібного результату допомагає вирисовувати трудові ресурси найефективніше. Управління трудовими ресурсами має потребу в новітніх методах удосконалення, що показало нам проведене дослідження. Можна загалом з викладеного вище матеріалу визначити найосновніші реко-

мендації. Отже, ними є надання гнучкого або вільного графіку роботи; введення таких стимулів для підвищення роботи, як моральні та матеріальні; постійний контроль підвищення кваліфікаційного рівня співробітників.

Таким чином, саме продуктивне управління персоналом, яке включає турботу про кожного співробітника та запевнення його у завтрашньому дні, веде компанію до успіху.

Бібліографічний список:

1. Глобальне управління 2025: вирішальний момент / пер. з англ. Г.В. Лелів. Львів : Літопис, 2011. 120 с.
2. Граб М.Б. Концепція управління персоналом на засадах персоналізму. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика.* 2011. № 706. С. 47–53.
3. Деслер Г. Управление персоналом / пер. с англ. Москва : БИНОМ ; Лаборатория знаний, 2014. 799 с.
4. Енциклопедичний словник бізнесмена: менеджмент, маркетинг, інформатика / за ред. М.І. Молдаванова. Київ, 2013. С. 476–481.
5. Линенко А.В. Сутність й аналіз персоналу підприємства за показниками його ефективності. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво.* 2008. № 4. С. 111–116.
6. Макаренко М.В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства. *Актуальні проблеми економіки.* 2015. № 1. С. 126–135.
7. Меньшикова М.А. К вопросу об управлении персоналом как системе и интегрированной подсистеме организации. *Электронный научный журнал Курского государственного университета. Ученые записки.* 2018. № 3(7). С. 59–66.
8. Пікалов В.Л. Щодо проблем управління талановитими працівниками суб'єктів господарської діяльності. *Академічний огляд.* 2014. № 1. С. 116–121.
9. Рачинська Г.В. Оцінювання рівня технологічного розвитку підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління.* 2011. № 698. С. 277–281.
10. Ситник Н.І. Управління персоналом : навчальний посібник для ВНЗ. Київ : Інкос, 2009. 472 с.
11. Федулова Л.В. Тенденції розвитку високотехнологічного сектору економіки України. *Економіст.* 2009. № 1. С. 32–35.

References:

1. Leliv H.V. (2011) *Hlobalne Upravlinnia 2025 Vyrishalnyy Moment* [Global governance 2025: a crucial moment]. Lviv : Litopys (in Ukrainian).
2. Hrab M.B. (2011) *Kontseptsiia Upravlinnia Personalom Na Zasadakh Personalizmu* [The concept of personnel management based on personalism]. *Visnyk Nats. Un-Tu "Lvivska Politekhnikha"*. *Lohistyka*, no. 706, pp. 47–53.
3. Desler H. (2014) *Upravlinnia Personalom* [Personnel management]. Moscow : Laboratoriia Znannia (in Russian).
4. Moldavanova M.I. (2013) *Entsyklopedychnyi Slovnyk Biznesmena Menedzhment Marketynh Informatyka* [Encyclopedic dictionary of a businessman: management, marketing, computer science]. K. : Tekhnika (in Ukrainian).
5. Linenko A.V. (2008) *Sutnist j analiz personalu pidpriemstva za pokaznikami jogo efektyvnosti* [The essence and analysis of the personnel of the enterprise on indicators of its efficiency]. *Derzhava ta regioni. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnistvo*, no. 4, pp. 111–116.
6. Makarenko M.V. (2015) *Formuvannya mehanizmu upravlinnya efektyvnym funkcionuvannyam pidpriemstva* [Formation of the mechanism of management of effective functioning of the enterprise]. *Aktualni problemi ekonomiki*, no. 1, pp. 126–135.

7. Men'shikova M. A. (2018) K voprosu ob upravlenii personalom kak sisteme i integrirovanoj podsysteme organizacii [On the issue of personnel management as a system and integrated organization subsystem]. *Uchenye zapiski. Jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kurskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 3 (7), pp. 59–66.
8. Pikalov V.L. (2014) Shchodo Problem Upravlinnia Talanovytymy Pratsivnykamy Subiektiv Hospodarskoi Diialnosti [Regarding the problems of managing talented employees of economic entities]. *Akademichnyi Ohliad*, no. 1, pp. 116–121.
9. Rachins'ka G.V. (2011) Otsiniuvannia Rivnia Tekhnolohichnoho Rozvytku Pidpriemstv [Assessment of the level of technological development of enterprises]. *Visnyk Nats. Un-Tu "Lvivska Politehnika". Problemy Ekonomiky Ta Upravlinnia*, no. 698, pp. 277–281.
10. Sitnik N.I. (2009) *Upravlinnia Personalom* [Personnel management]. Kyiv : Inkos (in Ukrainian).
11. Fedulova L.V. (2009) Tendentsii Rozvytku Vysokotekhnolohichnoho Sektoru Ekonomiky Ukrainy [Trends in the development of the high-tech sector of the Ukrainian economy]. *Ekonomist*, no. 1, pp. 32–35.

Побережна З.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій
Національного авіаційного університету

Poberezhna Zarina

PhD in Economics,
Associate Professor at Department of Economics
and Business Technology
National Aviation University

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЛЮ АВІАПІДПРИЄМСТВА

THE CONCEPT OF FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF BUSINESS MODEL OF THE AVIATION ENTERPRISE

На основі глибинного дослідження поняття «господарський механізм» автором виділено два таких його складових елементи, як економічний і організаційний механізми, що дало можливість дати узагальнене визначення поняття «організаційно-економічний механізм». Розгорнуте вивчення сутності організаційно-економічного механізму дало можливість представити категоріальний концепт даного поняття за різними підходами до розуміння його сутності: процесним, системним та структурним. Це допомогло автору обґрунтувати низку особливостей, які характерні для організаційно-економічного механізму авіапідприємства. У статті виділено основні складові елементи організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства, базуючись на чому автором запропоновано власну концепцію формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства, яка має два складника – теоретико-методологічний та інструментально-методичний, останній формується в оболонці інтелектуалізації, яка повинна бути вбудованою як у бізнес-модель, так і бізнес-процеси діяльності авіапідприємства.

Ключові слова: механізм, господарський механізм, організаційний механізм, економічний механізм, організаційно-економічний механізм, концепція, авіапідприємства.

На основе глубокого исследования понятия «хозяйственный механизм» автором выделены два таких его составляющих элемента, как экономический и организационный механизмы, что позволило дать обобщенное определение понятия «организационно-экономический механизм». Развернутое изучение сущности организационно-экономического механизма дало возможность представить категориальный концепт данного понятия по разным подходам к пониманию его сущности: процессным, системным и структурным. Это помогло автору обосновать ряд особенностей, которые характерны для организационно-экономического механизма авиационного предприятия. В статье выделены основные составляющие элементы организационно-экономического механизма управления бизнес-моделью авиационного предприятия, основываясь на чем предложена собственная концепция формирования организационно-экономического механизма управления бизнес-моделью авиационного предприятия, которое имеет две составляющие – теоретико-методологическую и инструментально-методическую, последняя формируется в оболочке интеллектуализации, которая должна быть встроенной как в бизнес-модель, так и бизнес-процессы авиапредприятия.

Ключевые слова: механизм, хозяйственный механизм, организационный механизм, экономический механизм, организационно-экономический механизм, концепция, авиационные предприятия.

Based on an in-depth study of the concept of economic mechanism, the author identified two such constituent elements, both economic and organizational mechanism, which made it possible to give a generalized definition of the concept of organizational and economic mechanism. Extensive study of the essence of the organizational and economic mechanism made it possible to present the categorical concept of this concept in different approaches to understanding its essence: process, system and structural. This helped the author to substantiate a number

of features that are characteristic of the organizational and economic mechanism of the aviation enterprise. The article highlights the main components of the organizational and economic management mechanism of the business model of an aviation enterprise, among which are: subsystems of relationships, methods of implementing the mechanism, principles, levers and functions of the mechanism, as well as elements of its support. Based on what the author proposed his own concept of forming an organizational and economic mechanism for managing the business model of an aviation enterprise, which has two kennels – theoretical and methodological and instrumental and methodological, the latter is formed in the shell of intellectualization, which must be built into the business model. and business processes of the aviation enterprise. The basis of the concept of formation of organizational and economic mechanism of business model management of aviation enterprises in competitive markets are theories: competitive advantage, institutionalism, economic integration, globalization, definition and choice of economic policy, strategic management, classical organizational theory, organizational behavior, alliances, reengineering, human capital, etc. The logic of the constructed concept is based on the general principles of dialectics (practice is based on theory; partial is based on the general; the future is formed on the past). According to the proposed concept of forming an organizational and economic mechanism for managing the business model of an aviation enterprise, this mechanism should be adequate, flexible, modern and enable the formation and implementation of competitive business models that eliminate risks to ensure high efficiency of aviation enterprises in competitive markets.

Keywords: mechanism, economic mechanism, organizational mechanism, economic mechanism, organizational and economic mechanism, concept, aviation enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток економічних відносин та інтеграція України у світові господарські зв'язки чітко порушують перед авіаційними підприємствами питання необхідності вирішення завдань формування ефективного організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю, який забезпечив би стійку конкурентну позицію авіапідприємствам на вітчизняному та зарубіжному ринках, щоб якнайкраще задовольняти потреби споживачів та своєчасно і гнучко адаптуватися під динамічні умови зовнішнього середовища.

Насиченість авіаційного ринку та високий рівень конкурентної боротьби на ньому вимагають від авіапідприємств постійного перегляду та поліпшення концептуальних засад формування організаційно-економічного механізму управління їх бізнес-моделлю з метою забезпечення розвитку конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Сьогодні в науковій літературі можна зустріти багато праць вітчизняних та зарубіжних представників наукової спільноти у сфері дослідження економічного механізму, серед яких – С.О. Воєводин, В.П. Москаленко, А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко, І.Ю. Ладико. Дослідниками організаційного механізму були А. Калина, Б.В. Поргіщук та ін., організаційно-економічного механізму господарювання – Є. Ануфрієва, Г. Кучерук, І. Булеєв, Ю. Лисенко, П. Єгоров, Г. Астапова та ін. Є також низка досліджень бізнес-моделі діяльності підприємства. Проте на разі спроб поєднати та описати концептуальні засади в площині формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства виявлено дуже мало, що і спричинило актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування концепції формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємств.

Вклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «механізм» набуло широкого поширення у різних сферах діяльності, тому є надзвичайно популярним серед науковців різних галузей знань, що й зумовило велику кількість поглядів на його сутнісне наповнення. Слово «механізм» походить від новолатинського слова *mechanismus*. На давньогрецькій воно означало «пристрій, прилад або зброя, пристосування», *maghana* – «той, що надає можливість» [21].

В Економічному словнику представлено досить широке трактування поняття «механізм», яке, на нашу думку, придатне для використання не лише у техніці, а й в економіці та будь-якій сфері життєдіяльності: «...послідовність станів процесів, які являють собою будь-які дії, явища; система, пристрій, який визначає порядок будь-якого виду діяльності» [15]. Тлумачний словник економіста представляє два погляди на поняття «механізм». З одного боку, механізм – це «...пристрій, прилад, що здійснює низку певних виробничих операцій», з іншого – «сукупність процесів, прийомів, методів, підходів або здійснення певних дій задля досягнення мети» [6, с. 185]. Згідно зі Словником іншомовних слів, «...механізм – це сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ» [30, с. 431].

К. Марксом уперше був використаний даний термін «...для характеристики процесів функціонування капіталістичної виробничої системи» [28, с. 72]. В Економічному словнику економіки та права під механізмом розуміють «...сукупність організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі у конкретних умовах економічні закони» [33]. Таким чином, з економічного погляду, на думку О.О. Маєвської, механізм являє собою «...систему сукупність заходів, чинників, які функціонують у взаємозв'язку з метою підвищення ефективності, задоволення потреб суспільства, збільшення грошових потоків до бюджету тощо» [20]. М.С. Дороніною відзначено, що механізм – це складна система, яка має параметри «входу» та

«виходу», складається з необхідної кількості елементів, які забезпечують «...на виході бажані значення істотних параметрів за мінімальних утрат енергії» [9, с. 128].

Отже, під механізмом будемо розуміти сукупність процесів, прийомів та методів, що складаються із взаємопов'язаних елементів, мають параметри «входу» та «виходу», дають змогу сформулювати та реалізувати коротко- та довгострокові цілі за рахунок прийняття обґрунтованих рішень. Зважаючи на запропоноване визначення, слід акцентувати увагу на наявність «механістичного підходу» в управлінні економічними системами.

Відповідно до Словника-довідника, механізм управління – це свідомо організований, цілеспрямований та активний вплив різних суб'єктів управління на процес розвитку та функціонування суспільного способу виробництва, окремих його ланок [10]. Найбільш повно, на нашу думку, поняття механізму управління розкрито авторами [27], які в ньому вбачають «...сукупність форм, структур, методів та засобів управління, які об'єднані спільністю мети, за допомогою яких здійснюється узгодження суспільних, групових та особистих інтересів, забезпечується функціонування і розвиток підприємства як соціально-економічної системи».

Виходячи із запропонованого визначення, робимо висновок, що механізм управління передбачає поділ процесу на окремі елементи (фази, етапи), має керуючу та керовану системи, а також набір інструментів та методів з описом логічної послідовності (алгоритмом) виконуваних дій для максимально ефективного вирішення поставленого завдання.

Нині в науковій спільноті, що займається дослідженням економічних процесів, використовується широке коло підходів до визначення сутності поняття «організаційно-економічний механізм», поряд із цим поняттям часто зустрічаються наукові пошуки щодо розуміння термінів «господарський механізм», «економічний механізм», «організаційний механізм» тощо.

Господарський механізм є найбільш узагальнюючим з усіх перерахованих вище механізмів, адже характеризує всю сукупність форм і методів господарювання. Загалом під господарським механізмом З. Арабянц розуміє «...комплекс органічно взаємозалежних форм, методів, засобів, структур, нормативів й інших важелів господарювання, призначених для реалізації завдань і досягнення цілей виробничої системи» [2], різних форм набуває даний механізм залежно від того, які завдання перед ним поставлені та потребують вирішення [26, с. 376]. Автори [16; 26, с. 376] вважають, що функціональну структуру господарського механізму становлять важелі (механізми нижчого порядку): економічний, організаційний та правовий. У контексті нашого об'єкта дослідження розгляду потребують економічний та організаційний механізми.

Під економічним механізмом низка науковців розуміє обов'язкову наявність: функціональної та забезпечуючої систем [5, с. 163–174; 23, с. 12]; таких елементів та важелів впливу на матеріальні інтереси господарюючих суб'єктів народного господарства, як ціноутворення, планування, система

оплати праці, фінансово-кредитний механізм, податкові платежі, економічне стимулювання й економічні санкції, комерційний розрахунок та система економічних нормативів [5, с. 3; 12, с. 173–174; 17, с. 106; 24, с. 11–12]. Отже, під економічним механізмом слід розуміти систему, сукупність елементів якої здійснює вплив на низку економічних інтересів суб'єктів господарювання й ураховує властивості та риси її внутрішнього і зовнішнього середовища.

Одним зі складових елементів господарського механізму виступає організаційний механізм. Під організаційним механізмом А. Калина розуміє «...обґрунтовану певним чином послідовність управлінських дій, а також методів щодо реалізації функції та принципів управління» [11, с. 146]. Подібною є точка зору Б.В. Погріщука, який під «організаційним механізмом» розуміє «...організаційні форми виробництва, праці та управління, такі як організаційні структури та функції управління, система нормування та планування, співвідношення централізації і децентралізації менеджменту тощо [25, с. 28]. Таким чином, під «організаційним механізмом» будемо розуміти сукупність організаційно-управлінських засобів ведення господарської діяльності, заснованих на ринкових засадах господарювання та спрямованих на гармонізацію взаємодії складників потенціалу підприємства з чинниками зовнішнього впливу.

Проте лише організаційних заходів для забезпечення ефективного господарювання виявляється недостатньо, потрібно задіяти економічні закони, які допоможуть отримати бажаний результат. Саме тому більшість науковців схиляється до того, що важливим засобом досягнення поставлених цілей є організаційно-економічний механізм, який повинен поєднати в єдине ціле низку організаційних заходів, які будуть зрівноважені економічними важелями в єдиний організаційно-економічний механізм управління підприємствами.

Розглянемо категоріальний концепт поняття «організаційно-економічний механізм» за різними підходами до його розуміння, які наведено в табл. 1.

Таким чином, організаційно-економічний механізм управління бізнес-моделлю авіапідприємства характеризується низкою таких особливостей:

- являє собою сукупність організаційно-економічних елементів управління бізнес-моделлю авіапідприємств, які складаються із таких елементів об'єкта та суб'єкта управління, основних методів та принципів, законів та закономірностей, на яких базується забезпечення ефективності управління бізнес-моделлю авіапідприємства;

- являє собою сукупність складових елементів управління бізнес-моделлю, націлених на отримання високоефективного кінцевого результату та забезпечення циклічного характеру соціально-економічних процесів управління бізнес-моделлю авіапідприємств;

- метою управління бізнес-моделлю авіапідприємства є створення оптимальних організаційно-економічних умов для здійснення управління його бізнес-моделлю;

- формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства

Категоріальний концепт поняття «організаційно-економічний механізм» за різними підходами до розуміння його сутності

Автор	Сутність підходу
ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД	
Є. Ануфрієва, Г. Кучерук [1, с. 18], Г. Козаченко [13], І. Булеєв [4]	Організаційно-економічний механізм передбачає сукупність різноманітних процесів, послідовність операцій, стану або частин системи порядку визначення економічної діяльності, що дає можливість отримати необхідний результат
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД	
Ю. Лисенко, П. Єгоров [19], О. Василик, О. Грішнова [7], Г. Астапова [3], Н. Мірай [22]	Організаційно-економічний механізм розглядають як систему елементів організаційного й управлінського впливу на соціально-економічну систему, який реалізується через низку методів, стимулів, операцій та важелів та передбачає досягнення відповідності отриманого стану соціально-економічної системи заданим параметрам
СТРУКТУРНИЙ ПІДХІД	
А. Куценко [18, с. 250], І. Грузнов [8, с. 24], Л. Транченко [32]	Організаційно-економічний механізм, згідно з даним підходом, має чітку структуру, яка складається з певних взаємозв'язків між її елементами в галузі управлінської та виробничої діяльності, який забезпечується взаємодією організаційного, мотиваційного та економічного механізмів

Джерело: узагальнено автором на основі [28]

реалізовує управлінські рішення щодо створення підсистеми управління інтелектуально-знанневими активами у системі підприємства в процесі інтелектуалізації його діяльності.

Отже, під організаційно-економічним механізмом (ОЕМ) управління бізнес-моделлю авіапідприємства будемо розуміти взаємоузгоджену систему методів, принципів, важелів, інструментів, інформаційно-технічних засобів, які базуються на загальних законах та закономірностях економічного розвитку і впливають на економічні й організаційні параметри системи управління бізнес-моделлю авіапідприємства. Узагальнимо основні складові елементи формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства (рис. 1).

Розробимо концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму (ОЕМ) управління бізнес-моделлю на конкурентних ринках.

Таким чином, з економічного погляду концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю являють собою основний напрям, стратегію і тактику управління у сфері бізнес-моделювання. Концепцію формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства представлено на рис. 2.

Логіка побудованої концепції базується на загальних принципах діалектики (практика базується на теорії; часткове виходить із загального; майбутнє формується на минулому). Концепція має два складники – теоретико-методологічний та інструментально-методичний, останній формується в оболонці інтелектуалізації, яка повинна бути вбудованою як у бізнес-модель, так і бізнес-процеси діяльності авіапідприємства. Концепція має мету свого існування та заснована на базових теоріях економічного та організаційного розвитку, також зазначено систему принципів, на яких вона створюється з урахуванням системного та процесного підходів до формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю. У концепції також ураховано осо-

бливості інструментарію з погляду мети та гіпотези її існування.

Запропоновані та виділені наукові підходи, теорії, принципи, з яких складається концепція формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства, можуть бути пристосовані до різних умов господарювання на конкурентних ринках. Представлений методологічний апарат призначений для використання його в рамках реальної практичної діяльності у сфері управління бізнес-моделлю авіапідприємства. Перед суб'єктами управління бізнес-моделлю постає питання комплексного застосування принципів у процесі управління бізнес-моделлю авіапідприємств з урахуванням особливостей розвитку конкурентних ринків.

Інструментально-методичний складник концепції цілком обґрунтований визначенням категоріальним апаратом концепції формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства, адже саме використана методика зможе забезпечити її ефективність, а перелік методичних засобів, прийомів та підходів спрямований на забезпечення ефективного управління бізнес-моделлю авіапідприємства на конкурентних ринках. Також інструментально-методичний складник концепції передбачає можливість та обов'язковість формування адекватної й можливої для використання системи оцінки ефективності організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства, яка поєднує у собі аналіз тенденцій у сфері управління бізнес-моделлю авіапідприємств, а також передумов чинників та складових елементів бізнес-моделі авіапідприємств з урахуванням особливостей господарювання на конкурентних ринках.

Результатом упровадження запропонованої концепції є формування ефективного організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства на конкурентних ринках, який дасть можливість підвищити її конкурентоспроможність на вітчизняних та міжнародних ринках.



Рис. 1. Основі складові елементи організаційно-економічного механізму (ОЕМ) управління бізнес-моделлю авіапідприємств

Джерело: авторська розробка

Найважливішою оболонкою, яка поєднує методологію формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю авіапідприємства із самим організаційно-економічним механізмом управлінням бізнес-моделлю авіапідприємств поряд зі сприятливим інвестиційним кліматом, упровадженням високоефективних ресурсозберігаючих технологій, стабільним нормативно-правовим полем та економічною та політичною стабільністю в країні, на нашу думку, виступає інтелектуалізація всього механізму та окремих бізнес-процесів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Таким чином, концепція формування організаційно-економічного механізму

управління бізнес-моделлю авіапідприємства є основою для визначення системи елементів, характеру процесу управління бізнес-процесами та встановлення їх взаємодії та формування організаційно-економічного механізму управління авіапідприємствами.

Окрім того, концепція має мету свого існування та заснована на базових теоріях економічного та організаційного розвитку, також зазначено систему принципів, на яких вона створюється з урахуванням системного та процесного підходів до формування організаційно-економічного механізму управління бізнес-моделлю. Також у концепції враховано особливості інструментарію з погляду мети та гіпотези її існування.

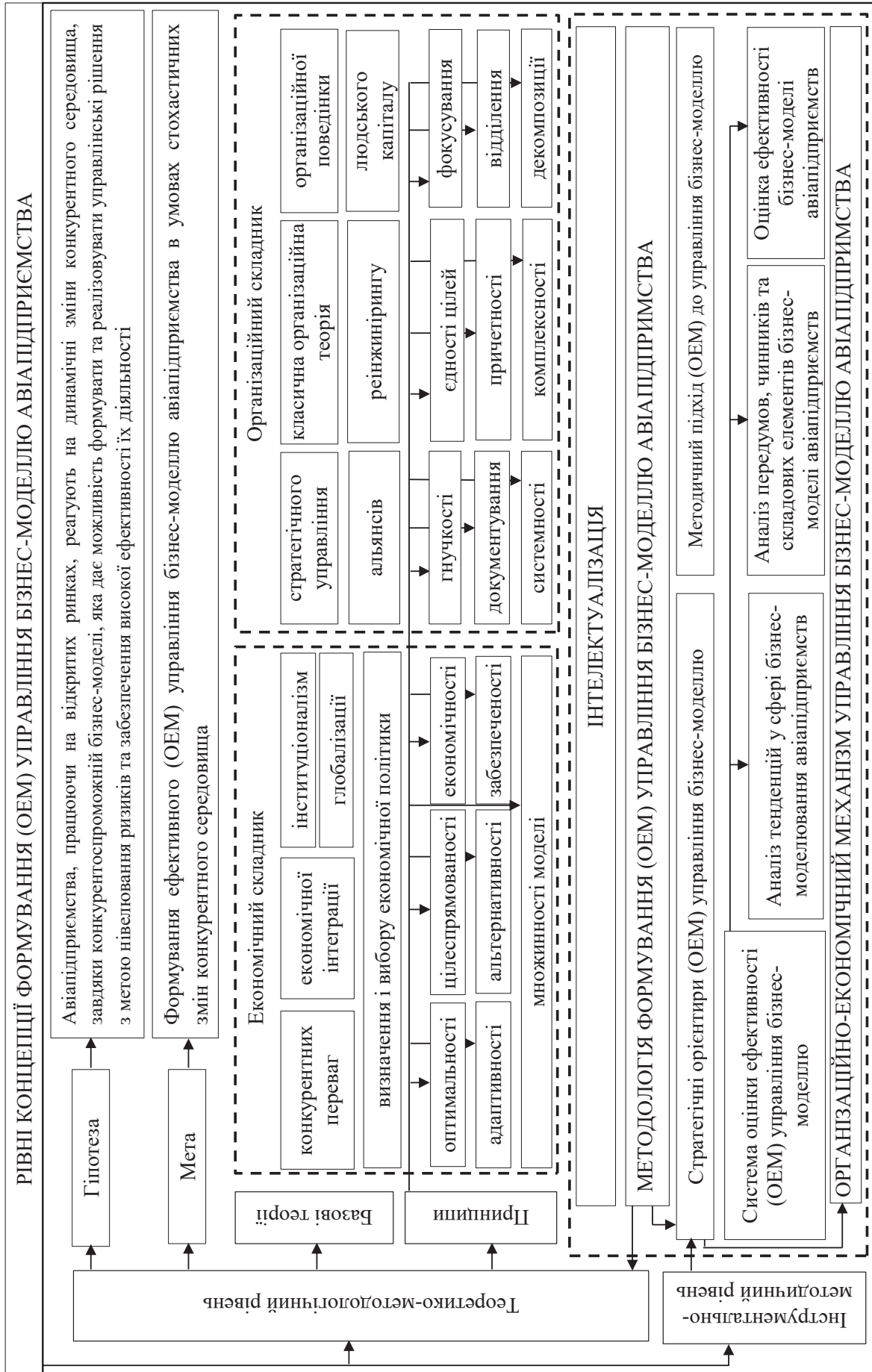


Рис. 2. Концепція формування організаційно-економічного механізму (ОЕМ) управління бізнес-моделлю авіапідприємства

Джерело: авторська розробка

Бібліографічний список:

1. Ануфрієва Є.І., Кучерук Г.Ю. Аналіз методів технологічного оновлення авіатранспортних підприємств. *Економіка. Фінанси. Право*. 2009. № 8. С. 17–19.
2. Арабянц З.О., Берг Л.В., Удодов В.Г. Хозяйственный механизм предприятия в новых экономических условиях. Краснодар : Кн. изд-во, 1991. 303 с.
3. Астапова Г.В., Астапова Е.А., Лойко Д.П. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины. Донецк : Дон ГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2001. 526 с.
4. Булеев И.П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов. Донецк : ИЭП АН Украины, 1993. 225 с.
5. Воеводин С.О. Экономический механизм управления промышленным производством. Методика и практика организации. Киев : Вища школа, 1991. 159 с.
6. Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С.М. Гончарова. Київ : Центр учб. літ. 2009. 264 с.
7. Грیشнова О.А., Василик О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2008. Вип. 6. С. 22–27.
8. Грузнов И.И. Эффективные организационно-экономические механизмы управления. Одесса : Полиграф, 2009. 528 с.
9. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства : монографія. Харків : ХДЕУ, 2002. 431 с.
10. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / відп. ред. С.В. Мочерний. Київ : Академія, 2001. Т. 2. 848 с.
11. Калина А.В. Організаційно-економічний механізм стимулювання праці як чинник гідної праці. *Соціально-трудова відносина: теорія і практика*. 2015. Вип. 2. С. 144–148.
12. Козаченко А.В., Ляшенко А.Н., Ладыко И.Ю. Управление крупным предприятием : монография. Киев : Либра, 2006. 384 с.
13. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством. *Економіка. Менеджмент. Підприємство*. 2003. № 11. С. 107–111.
14. Концепція і методологічний апарат інтегрованої логістики. URL : http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4970/1/rozdil_2.pdf.
15. Краткий экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилиана. Москва : Институт новой экономики, 2001. 1088 с.
16. Хозяйственный механизм управления в легкой промышленности : учебное пособие / М.И. Круглов и др. Москва : Всесоюз. заоч. ин-т текстил. и лег. пром-сти, 1989. 114 с.
17. Крюкова І.О. Організаційно-економічний механізм розвитку аграрних формувань. *Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки*. 2010. № 53. С. 105–109.
18. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
19. Лисенко Ю.О., Єгоров П.В. Організаційно-економічний механізм управління підприємством. *Економіка України*. 1997. № 1. С. 86–87.
20. Маєвська О.О. Економічний зміст механізму стимулювання інноваційної активності підприємств легкої промисловості. *Економіка і регіон*. 2001. № 3(30). С. 147–151.
21. Механізм. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki/BC> (дата звернення: 10.06.2020).
22. Мігай Н.Б. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... к.е.н. : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Одеса, 2007. 20 с.
23. Москаленко В.П. Экономический механизм повышения эффективности производства на предприятии. Москва : Машиностроение, 1982. 144 с.
24. Павлова Л. Н. Финансы предприятий : учебник. Москва : Финансы, 1998. 639 с.
25. Погрішук Б.В. Організаційно-економічні засади ефективного функціонування зернопродуктового підкомплексу : монографія. Тернопіль : Джура, 2009. 370 с.
26. Полтавський Ю.А. Ринковий механізм як система забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: економічні науки. Ринкова трансформація економіки АПК*. 2004. Вип. 31. С. 376.
27. Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луцковский В.М. Механизм управления предприятием: стратегический аспект : монография. Харьков : ХГЭУ, 2002. 252 с.
28. Савченко М.В., Солоненко Ю.В. Концептуальні основи формування організаційно-правового механізму управління підприємствами сімейного бізнесу. URL : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/159920/17-Savchenko.pdf?sequence=1>.
29. Словopedia. URL : <http://slovopedia.org.ua/38/53402/380929.html>.
30. Словник іншомовних слів. URL : <https://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%CA%EE%ED%F6%E5%EF%F6%B3%FF>.
31. Словник української мови. URL : <http://sum.in.ua/s/концепція>.
32. Транченко Л.В., Баластрик Л.О. Проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2005. Вип. 7. С. 188–195.
33. Энциклопедический словарь экономики и права. URL : http://dic.academic.ru/contents.nsf/dic_economic_law/?f=0JzQldCW0JQ=&t=0JzQmNCd0Jg=&nt=232&p=5.

References:

1. Anufrijeva Je. I., Kucheruk G. Ju. (2009) Analiz metodiv tehnologichnogo onovlennja aviatransportnyh pidpryjemstv. [Analysis of methods of technological renewal of air transport enterprises]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*. no. 8. pp. 17-19.
2. Arabjanc Z.O., Berg L.V., Udodov V.G. (1991) Hozjajstvennyj mehanizm predprijatija v novyh jekonomicheskikh uslovijah. [The economic mechanism of the enterprise in the new economic conditions]. Krasnodar: Kn. izd-vo. (in Russian)
3. Astapova G.V., Astapova E.A., Lojko D.P. (2001) Organizacionno-jekonomicheskij mehanizm korporativnogo upravlenija v sovremennyh uslovijah reformirovanija jekonomiki Ukrainy. [The organizational and economic mechanism of corporate governance in modern conditions of reforming the economy of Ukraine]. Doneck: Don GUJeT im. M. Tugan-Baranovskogo. (in Russian)
4. Buleev I.P. (1993) Formirovanie organizacionno-jekonomicheskogo mehanizma upravlenija predprijatijem po obrabotke cvetnyh metallov. [Formation of the organizational and economic mechanism for managing a non-ferrous metal processing enterprise]. Doneck: IJeP AN Ukrainy. (in Russian)
5. Voevodin S.O. (1991) Jekonomicheskij mehanizm upravlenija promyshlennym proizvodstvom. Metodika i praktika organizacii. [The economic mechanism of industrial production management]. K.: Vishha shkola. (in Russian)
6. Goncharov S.M. (2009) Tlumachnij slovník ekonomista. [Explanatory dictionary of the economist]. K.: Centr uchb. lit. (in Ukrainian)
7. Grishnova O.A., Vasilik O.V. (2008) Organizacijno-ekonomichnij mehanizm upravlinnja intelektualizacijaju трудової діяльності. [Organizational and economic mechanism of management of intellectualization of labor activity]. *Visnik Prikarpat's'kogo universitetu. Ekonomika*. no. 6. pp. 22-27.

8. Gruznov I.I. (2009) Jeftektivnye organizacionno-jekonomicheskie mehanizmy upravlenija. [Effective organizational and economic management mechanisms]. Odessa: Poligraf. (in Russian)
9. Doronina M.S. (2002) Upravlinnja ekonomichnimi ta social'nimi procesami pidprijemstva. [Management of economic and social processes of the enterprise]. Harkiv: HDEU. (in Ukrainian)
10. Mochernij S.V. (ed.) (2001) Ekonomichna enciklopedija. [Economic encyclopedia]. K.: Vidavnicnij centr «Akademija». (in Ukrainian)
11. Kalina A.V. (2015) Organizacijno-ekonomichnij mehanizm stimuljuvannja praci jak chinnik gidnoi' praci. [Organizational and economic mechanism of labor stimulation as a factor of decent work]. *Social'no-trudovi vidnosini: teorija i praktika: zb. nauk. pr.* K.: KNEU. no. 2. pp. 144-148.
12. Kozachenko A.V., Ljashenko A.N., Ladyko I.Ju. Upravlenie krupnym predprijatiem. [Large Enterprise Management]. (2006). K.: Libra. (in Russian)
13. Kozachenko G.V. (2003) Organizacijno-ekonomichnij mehanizm jak instrument upravlinnja pidprijemstvom. [Organizational and economic mechanism as a tool for enterprise management]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidprijemstvo.* no 11. pp.107-111.
14. Koncepcija i metodologichnij aparat integrovanoi' logistiki. [The concept and methodological apparatus of integrated logistics]. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4970/1/rozdil_2.pdf (in Ukrainian)
15. Azrilijana A.N. (ed.) (2001) Kratkij jekonomicheskij slovar'. [Brief Economic Dictionary]. M.: Institut novej jekonomiki. (in Russian)
16. Kruglov M.I., Berkovich E.E., Kruglova N.Ju., Cherkasskij G.I. (1989) Hozjajstvennyj mehanizm upravlennja v legkoj promyslennosti: ucheb. posobie. [Economic management mechanism in light industry]. M.: Vsesojuz. zaoch. in-t tekstil. i leg. prom-sti. (in Russian)
17. Krjukova I.O. (2010) Organizacijno-ekonomichnij mehanizm rozvitku agrarnih formuvan'. [Organizational and economic mechanism of development of agrarian formations]. *Agrarnij visnik Prichornomor'ja. Ekonomichni nauki.* no. 53. pp. 105-109.
18. Kucenko A.V. (2008) Organizacijno-ekonomichnij mehanizm upravlinnja jeftektivnistju dijalnosti pidprijemstva. [Organizational and economic mechanism for managing the efficiency of the enterprise]. Poltava: RVV PUSK. (in Ukrainian)
19. Lisenko Ju.O., Jegorov P.V. (1997) Organizacijno-ekonomichnij mehanizm upravlinnja pidprijemstvom. [Organizational and economic mechanism of enterprise management]. *Ekonomika Ukra'ni.* no 1. pp. 86-87.
20. Majevs'ka O.O. (2001) Ekonomichnij zmist mehanizmu stimuljuvannja innovacijnoi' aktivnosti pidprijemstv legkoj' promislovosti. [The economic content of the mechanism of stimulating the innovative activity of light industry enterprises]. *Visnik PoltNTU «Ekonomika i region».* no 3 (30). pp. 147-151
21. Mehanizm. [Mechanism]. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/BC>. (in Ukrainian)
22. Migaj N.B. (2007) Organizacijno-ekonomichnij mehanizm pidvishhennja jeftektivnosti vikoristannja naukovo-tehnichnogo potencialu mashinobudivnih pidprijemstv: avtoref. dis. ... k.e.n.: 08.00.04. [Organizational and economic mechanism for improving the efficiency of scientific and technical potential of machine-building enterprises]. «Ekonomika ta upravlinnja pidprijemstvami». Odesa. (in Ukrainian)
23. Moskalenko V.P. (1982) Jekonomicheskij mehanizm povyshenija jeftektivnosti proizvodstva na predprijatii. [The economic mechanism for increasing production efficiency at the enterprise]. M.: Mashinostroenie. (in Russian)
24. Pavlova L.N. (1998) Finansy predprijatij. [Business finance]. M.: Finansy. (in Russian)
25. Pogrishhuk B.V. (2009) Organizacijno-ekonomichni zasadi jeftivnogo funkcionuvannja zemoproductovogo pidkompleksu. [Organizational and economic principles of effective functioning of the grain subcomplex]. Ternopil': «Dzhura» (in Ukrainian)
26. Poltavskij Ju.A. (2004) Rinkovij mehanizm jak sistema zabezpechennja jeftivnoi' dijalnosti agrarnih pidprijemstv. [Market mechanism as a system of ensuring the effective operation of agricultural enterprises]. *Visnik Harkivs'kogo nacional'nogo tehnichnogo universitetu sil's'kogo gospodarstva: ekonomichni nauki. Rinkova transformacija ekonomiki APK.* no. 31. pp. 376.
27. Ponomarenko V.S., Jastremskaja E.N., Luckovskij V.M. (2002) Mehanizm upravlennja predprijatiem: strategicheskij aspekt. [Enterprise management mechanism: strategic aspect]. Har'kov: Izd. HGJeU. (in Russian)
28. Savchenko M.V., Solonenko Ju.V. (2018) Konceptual'ni osnovy formuvannja organizacijno-pravovogo mehanizmu upravlinnja pidprijemstvamy simejnogo biznesu. [Conceptual bases of formation of the organizational and legal mechanism of management of the enterprises of family business]. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/159920/17-Savchenko.pdf?sequence=1>
29. Slovopedia. [Word translation]. URL: <http://slovopedia.org.ua/38/53402/380929.html> (in Ukrainian)
30. Slovnyk inshomovnyh sliv. [Dictionary of foreign words]. URL: <https://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%CA%EE%ED%F6%E5%EF%F6%B3%FF> (in Ukrainian)
31. Slovnyk ukrai'ns'koi' movy. [Dictionary of the Ukrainian language] URL: <http://sum.in.ua/s/koncepcija> (in Ukrainian)
32. Tranchenko L.V., Balastryk L.O. (2005) Problemy udoskonalennja organizacijno-ekonomichnogo mehanizmu upravlinnja pidprijemstvom. [Problems of improving the organizational and economic mechanism of enterprise management]. *Teoretychni ta prykladni pytannja ekonomiky: zb. nauk. prac'.* no. 7. pp. 188-195.
33. Jencyklopedycheskij slovar' jekonomyky y prava. [Encyclopedic dictionary of economics and law]. URL: http://dic.academic.ru/contents.nsf/dic_economic_law/?f=0JzQldCW0JQ=&t=0JzQmNCd0Jg=&nt=232&p=5. (in Russian)

Семенов К.Л.

аспірант кафедри маркетингу
і торговельного підприємництва
Хмельницького національного університету

Semenov Konstantyn

Postgraduate Student of the Department of Marketing
and Trade Entrepreneurship
Khmelnytskyi National University

ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ ЯДРА БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВ У МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ

ASSESSMENT OF THE STRATEGIC ORIENTATION OF THE CORE BUSINESS OF ENTERPRISES IN MARKETING-LOGISTICS PROVISION

У статті доведено доцільність спрямованості маркетинг-логістичного забезпечення підприємства у виробничо-торговельних ланцюгах на розвиток стратегічного ядра бізнесу, що актуалізує в'яснення сутності та послідовності проведення оцінки стратегічної спрямованості ядра. Запропоновано використання матриці Х. Хінтерхубера «конкурентоспроможність/значення виробництва» для оцінки стану стратегічного ядра бізнесу підприємства і вироблення рекомендацій щодо його посилення засобами маркетинг-логістичного забезпечення підприємства у виробничо-торговельних ланцюгах. Уточнено порядок оцінювання стратегічних ядер бізнесу за факторами «значення виробництва» та «конкурентоспроможність», що дало змогу виконати позиціювання досліджуваних підприємств у матриці Х. Хінтерхубера. Розроблено дії зі спрямування маркетинг-логістичного забезпечення підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах на посилення стратегічного ядра бізнесу у напрямі його співпадіння з ядром компетентності, що підвищить конкурентоздатність.

Ключові слова: маркетинг-логістичне забезпечення, підприємство, стратегічне ядро бізнесу, матриця Х. Хінтерхубера, оцінка, розвиток.

В статті доказана целесообразность направленности маркетинг-логистического обеспечения предприятия в производственно-торговых цепях на развитие стратегического ядра бизнеса, что актуализирует выяснение сущности и последовательности проведения оценки стратегической направленности ядра. Предложено использование матрицы Х. Хинтерхубера «конкурентоспособность/значение производства» для оценки состояния стратегического ядра бизнеса предприятия и выработки рекомендаций по его усилению средствами маркетинг-логистического обеспечения предприятия в производственно-торговых цепях. Уточнен порядок оценки стратегического ядра бизнеса по факторам «значение производства» и «конкурентоспособность», что позволило выполнить позиционирование исследуемых предприятий в матрице Х. Хинтерхубера. Разработаны действия по направленности маркетинг-логистического обеспечения предприятий в производственно-торговых цепях на усиление стратегического ядра бизнеса для совпадения с ядром компетентности, что повысит конкурентоспособность.

Ключевые слова: маркетинг-логистическое обеспечение, предприятие, стратегическое ядро бизнеса, матрица Х. Хинтерхубера, оценка, развитие.

The article proves the need for marketing-logistics provision of the enterprise in production-trade chains for the development of the strategic core of business. Marketing-logistics provision of enterprises in production-trade chains based on the core of business contributes to the effective functioning of enterprises. Its formation creates the conditions for sustainable development of enterprises due to the focus of such support on raising the foundation of the enterprise – the core business. In this regard, the topical issue of clarifying the nature and sequence of the assessment of the strategic direction of the business core to strengthen the latter on the basis of marketing-logistics provision in production-trade chains. The purpose of the study is to assess the strategic direction of the core business of the enterprise. It is carried out for application in the orientation of marketing-logistics provision of the en-

terprise in production-trade chains for effective development. The essence and composition of the strategic core of business are specified, the emphasis is on its strengthening at coincidence with the core of competence. It is proposed to use H. Hinterhuber's matrix «competitiveness / value of production» to assess the state of the strategic core of the enterprise and make recommendations for its strengthening by means of marketing-logistics provision of the enterprise in production-trade chains. The procedure for evaluating the strategic core of business on the factors of «importance of production» and «competitiveness» was adjusted, which allowed to perform the positioning of the studied enterprises in the matrix of H. Hinterhuber. The proposed procedure for evaluating the strategic core of business enterprises has a certain degree of novelty. It provides for the adaptation of H. Hinterhuber's matrix in accordance with the direction of marketing-logistics provision of enterprises in production-trade chains for the development of business based on the core. Actions have been developed to direct the marketing-logistics provision of enterprises in production-trade chains to strengthen the strategic core of each of them in the direction of coincidence with the core of competence, which will increase competitiveness.

Keywords: marketing-logistics provision, enterprise, strategic core of business, H. Hinterhuber matrix, evaluation, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Комплексний підхід до маркетинг-логістичного забезпечення підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах за своєю сутністю має втілювати утворення умов та виконання заходів ефективною взаємодією комплексів маркетингу та логістики, включаючи виявлення дійових способів створення обставин підвищення ефективності діяльності. Для підприємств принципове значення має досягнення переваги над конкурентами у сфері основного бізнесу (так званого стратегічного ядра): ті з них, що не дотримуються цього правила, поступово втрачають конкурентоспроможність. Саме тому актуальною є потреба оцінки стану та спрямованості стратегічного ядра бізнесу для формування маркетинг-логістичного забезпечення розвитку підприємства у виробничо-торговельних ланцюгах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Ідеї зосередження підприємством на ядрі свого бізнесу викладено в працях таких економістів-класиків, як А. Маршалл, М. Портер, Х. Хінтерхубер, у наукових роботах К. Зука та Дж. Аллена, публікаціях вітчизняних науковців Т.В. Шталь та А.С. Іванової. Водночас, урахувавши накопичений науковий здобуток, слід відзначити, що в сучасних умовах господарювання для вітчизняних підприємств залишається актуальним питання виявлення сутності та послідовності проведення оцінки стратегічної спрямованості ядра бізнесу для посилення останнього на основі маркетинг-логістичного забезпечення у виробничо-торговельних ланцюгах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є оцінка стратегічної спрямованості ядра бізнесу підприємств для застосування такої оцінки у скерованості маркетинг-логістичного забезпечення підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах на їх ефективний розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стратегічне ядро фірми – базовий найбільш конкурентоздатний бізнес фірми, який складається з виробництв, котрі визначають імідж фірми (ті продукти, з якими клієнти ототожнюють фірму) [1; 2, с. 151].

Зазвичай до складу стратегічного ядра включають виробництва [1; 2]: на які припадає найбільша частка обороту фірми; з якими фірма пов'язує своє

майбутнє; що визначають імідж фірми (ті продукти, які відіграли особливу роль в історії фірми, з якими більшість клієнтів ототожнюють її, які є предметом гордості колективу компанії).

Важливим є те, що сильне стратегічне ядро мають ті підприємства, у яких воно співпадає з ядром компетентності – сумою вмінь, знань, технологій тощо, що забезпечують конкурентні переваги цієї фірми порівняно з іншими. Це спонукає запропонувати для оцінки стану стратегічного ядра підприємства і вироблення рекомендацій щодо його посилення використання матриці Х. Хінтерхубера «конкурентоспроможність/значення виробництва» розмірністю 3×3 [1, с. 94–96; 2, с. 151; 3; 4; 5, с. 150–151]. Значення виробництва та конкурентоспроможності представлені трьома однаковими позиціями залежно від рівня, а саме низькою, середньою, високою, що, відповідно, потребує уточнення порядку закріплення вказаних позицій у матриці Х. Хінтерхубера.

Побудова поля матриці Х. Хінтерхубера та позиціонування в ній бізнесу підприємств для оцінки стану стратегічного ядра не відрізняється складністю:

- по вертикальній лінії матриці Х. Хінтерхубера відбивається ранг фактору «значення виробництва» у межах від 1 до 100, який відповідає частці виробництв у всьому обороті підприємства;

- на горизонтальній лінії матриці вказується ранг фактору «конкурентоспроможність» у діапазоні від 1 до 100 відповідно до його характеристик;

- поле матриці розділяється на 9 квадрантів (за переліком по горизонталі): (1) фінансова участь (захоплення); (2) стратегічний союз; (3) ядро компетенції; (4) стратегічний союз; (5) стратегічний союз; (6) ядро компетенції; (7) дезінвестиції, зовнішні закупівлі; (8) дезінвестиції, зовнішні закупівлі; (9) пошук нових ринків.

Зрозуміло, що матрицю Х. Хінтерхубера можна формувати за видами бізнесу в розрізі кожного з підприємств. Однак, виходячи із поставленої в даному дослідженні мети, а саме оцінки стратегічного ядра підприємств (а не всіх видів їх бізнесу окремо), зосередимося на його вирішенні.

Отже, позиціонування продукції підприємств у матриці Х. Хінтерхубера з метою обґрунтування стратегічного ядра кожного з них, а також засобів щодо його посилення здійснюємо за сукупною оцінкою видів бізнесу, що входять до стратегічного ядра, за факторами «значення виробництва» та «конкурентоспроможності».

тоздатність», які відкладаються на відповідних лініях матриці. Така процедура передусім потребує оцінки вказаних факторів саме щодо стратегічного ядра підприємства.

Кількісну оцінку фактору «значення виробництва» для виявлення стану стратегічного ядра підприємства пропонується здійснювати на основі розрахованої загальної частки виробництв, що входять в ядро компетенції, у всьому обороті підприємства з подальшим присвоєнням указаному показнику рангу в межах від 1 до 100.

Як відправний момент виявлення стану стратегічного ядра підприємств за матрицею Х. Хінтерхубера для кількісної оцінки значення виробництва вважаємо доцільним використати опис їх бізнесу, сформованих на основі використання інформації щодо характеристик показників досліджуваних підприємств, яка розміщена на їх офіційних сайтах.

Так, із шести підприємств, діяльність яких досліджувалася, для підприємства 1 як такого, що входить до складу оборонного комплексу [6], найбільша частка обороту припадає на спеціальні вироби (53,5%), а серед тих, з якими підприємство пов'язує своє майбутнє, залишаються вироби групи «Транспорт» (3,7%). Серед населення імідж підтримують товари народного споживання (28,3%). Наведене дає змогу оцінити фактор «значення виробництва» у матриці Х. Хінтерхубера величиною 85,5.

Оцінкою фактору «значення виробництва» для підприємства 2 слугує показник виробництва машин, устаткування для сільського та лісового господарства й інших верстатів, частка яких у сумі становить 85,4%, оскільки продукція традиційно визначає імідж товариства з найбільшою часткою його обороту [7]. Виготовлення іншого електричного устаткування на цьому підприємстві відзначається зміною асортименту відповідно до попиту на нього.

Щодо підприємства 3, то виробництво трансформаторів, комплектних трансформаторних підстанцій становить найбільшу частку його обороту, визначаючи імідж підприємства, та їх випуск передбачено в майбутньому, що надає оцінку фактору «значення виробництва» у величині 99 відповідно до визначеного стратегічного ядра цього підприємства [8].

Стратегічним ядром підприємства 4 є машини й устаткування для сільського та лісового господарства і кузови для автотранспортних засобів, причепів та напівпричепів, сумарна частка виробництва яких у продукції підприємства становить 71,7% [9]. Указана величина сприймається як оцінка фактора «значення виробництва» у матриці Х. Хінтерхубера за даним підприємством.

До стратегічного ядра підприємства 5 належить виробництво обладнання для технологічних ліній із виготовлення керамічної цегли (62,2%) та виробництво запасних частин для цегельних заводів, сільськогосподарських машин (16,6%) [10]. Включення до стратегічного ядра підприємства останнього виду продукції пояснюється значним ростом цін на обладнання для виготовлення керамічної цегли, яке сьогодні цегельні заводи не в змозі купити. Це призводить до росту замовлень на підприємстві запасних частин для проведення ремонту обладнання си-

лами цегельних заводів. Викладене дає змогу здійснити оцінку стратегічного ядра підприємства 5 для матриці Х. Хінтерхубера за фактором «значення виробництва» на основі величини 78,8%

Підприємство 6 виготовляє сучасні автомати для переробки дроту, а також напівавтоматичне устаткування для плетіння металевої сітки, що й становить його стратегічне ядро під загальною назвою «ковальсько-пресове устаткування» з часткою 50,7% у загальному обсязі товарної продукції [11], що і становить оцінку фактору «значення виробництва» у матриці Х. Хінтерхубера.

Таким чином, уточнено оцінку стратегічного ядра бізнесу досліджуваних підприємств за фактором «значення виробництва» для матриці Х. Хінтерхубера, що є кроком для побудови останньої.

Однак тоді як оцінка значення виробництва у названій матриці не відрізняється складністю, в основі іншого її показника – оцінки конкурентоспроможності – лежить оцінка сукупності технологій, знань та інших властивостей, що забезпечують конкурентні переваги підприємницькій структурі. У рекомендаціях щодо застосування матрицею Х. Хінтерхубера така сукупність визначається як ядро компетентності [3; 4].

Проте методична складність виділення і слабка спрацьованість процедур формування, розвитку й управління компетенціями компаній у поєднанні з відсутністю у вітчизняних підприємств навичок роботи з компетенціями призводить до того, що даний актив підприємств практично не використовується під час розроблення стратегій і оцінки їхньої конкурентоспроможності. При цьому низка вітчизняних підприємств, як показує аналіз їхньої діяльності, такі компетенції не систематизують, відсутнє й управління ними [12]. Тим часом ключові компетенції під час їх використання в оцінці конкурентоспроможності стосовно стратегічного ядра можуть стати основою розвитку бізнесу підприємств.

Труднощі виділення ключових компетенцій пов'язані з тим, що їх складно відокремити від продуктів компанії, згрупувати, а також відрізнити від неключових. Загалом же ключові компетенції визначаються як «навички та вміння, які дають змогу компанії надавати споживачам фундаментальні вигоди» [13] як унікальні компетенції, які важко відтворити, скопіювати або замінити, вони створюють основу стійкої конкурентоспроможності на тривалий період часу і визначають індивідуальну модель розвитку бізнесу [14]. Отже, компетенція є унікальною для підприємства сукупністю знань, навичок, досвіду та організаційних зв'язків, які у поєднанні з ресурсами й технологіями забезпечують його неповторність у конкурентному середовищі. Створені підприємством ключові сфери компетенції стають ядром конкурентних переваг.

Узагальнюючи надані в [12] характеристики ключових компетенцій, привертає увагу твердження, що ключові компетенції – це: щось цінне і оригінальне, чим володіє підприємство; те, що дає змогу підприємству виробляти унікальні продукти, забезпечуючи тим самим собі конкурентну перевагу; якість внутрішнє знання, недоступне безпосередньому сприй-

няття споживача; те, що знаходить непряме вираження у споживчій вартості кінцевого продукту через ефективність використання здібностей і ресурсів у виробничо-управлінській діяльності підприємства.

Головну складність у процесі ідентифікації компетенції підприємства з метою оцінки конкурентоспроможності становить визначення причинно-наслідкового зв'язку між елементами компетенції і конкурентними перевагами підприємства, адже деякі джерела конкурентних переваг є настільки складними, що саме підприємство, не кажучи про конкурентів, не може визначити причину їх виникнення.

Серед невеликої кількості досліджень із цього питання вважаємо доцільним для ідентифікації компетенції підприємства в матриці Х. Хінтерхубера по осі «конкурентоспроможність» взяти за основу запропоновану в [12] класифікацію ключових компетенції промислового підприємства, зупиняючись на таких характеристиках для оцінки стратегічного ядра бізнесу: монопольне становище з випуску певних видів продукції; унікальне виробниче обладнання і технології; стійке фінансове становище; розвинена наукова база; міжнародна система якості на підприємстві; великий досвід зовнішньоекономічної діяльності; висока організаційна культура (табл. 1).

Відзначимо, що серед наведених у табл. 1 вибраних нами характеристик ключових компетенції для оцінки конкурентоспроможності бізнесу відсутні такі, як: «вигідне географічне положення» – через незначний вплив показника на конкурентоспроможність продукції машинобудування; «кваліфікований персонал», «інноваційна активність», «ділова репутація», «стратегічне партнерство», які в тому чи іншому формулюванні віднесені нами в число ознак оцінки зрілості ядра бізнесу підприємства. Щодо особливостей прояву обставин формування конкурентоспроможності її оцінка нами доповнена показником «Маркетингові переваги», що пояснюється значенням для конкурентоспроможності продукції її просування до споживачів. Цим самим для побудови матриці Х. Хінтерхубера нами були визначені показ-

ники фактору «конкурентоспроможність» стосовно діяльності підприємств, для яких здійснюється оцінка розвитку стратегічного ядра фірми.

Отже, табл. 1 показує значення змінних, характерних для кожної позиції конкурентоспроможності бізнесу в матриці Х. Хінтерхубера й їх оцінку, де експертним шляхом були визначені коефіцієнти вагомості та ранг кожного показника. Ранг був присвоєний у межах від 1 до 100.

Наступним кроком для позиціонування досліджуваних підприємств у матриці Х. Хінтерхубера є визначення показників конкурентоспроможності стратегічних ядер цих підприємств, що об'єднує табл. 2.

Для побудови табл. 2 здійснено вибірку інформації щодо характеристик досліджуваних підприємств, яка розміщена на їхніх офіційних сайтах. Так, оснащення підприємства 1 [6] сучасним металообробним обладнанням виробництва Великої Британії, Німеччини, Швейцарії, Японії, сучасним обладнанням для виробництва деталей із пластмаси, для проведення кліматичних випробувань, спеціальним обладнанням для зборки і монтажу радіоелектронної, мікроелектронної техніки, обладнанням для проведення усіх видів лінійних, електро- та радіовимірювань дає змогу отримати високий рейтинг за чинником «Унікальне виробниче обладнання і технології».

Високий рейтинг чинника «Великий досвід зовнішньоекономічної діяльності» зумовлений тим, що підприємство 1 орієнтоване на експорт, зокрема 10% продукції експортується до країн ЄС, 40% – до країн Митного союзу та 20% – до інших країн, таких як Індія, Китай та ін.

У нових економічних умовах підприємство активно співпрацює з фірмами Німеччини, Італії, Індії, Ізраїлю, США, Китаю, Ірану та ін. Підприємство 1 – єдине, яке виробляє високотехнологічну апаратуру (у структурі виробництва становить 30%), що, своєю чергою, призводить до проблем, пов'язаних з обмеженістю ринків збуту, проте забезпечує високий рейтинг чинника «Монопольне становище з випуску певних видів продукції». Указане підприємство від-

Таблиця 1

Характеристики конкурентоспроможності бізнесу підприємства для оцінювання в матриці Х. Хінтерхубера

Показники	Коефіцієнти вагомості	Конкурентоспроможність		
		Низька	Середня	Висока
		Ранг показника		
		1-33	34-67	68-100
Монопольне становище з випуску продукції	0,2	Низьке	Середнє	Високе
Унікальне виробниче обладнання і технології	0,1	Фрагментарні	За більшістю видами продукції	Переважні
Стійке фінансове становище	0,15	Низьке	Середнє	Високе
Розвинена наукова база	0,05	Незначна	Не дуже висока	Висока
Міжнародна система якості на підприємстві	0,10	Не впроваджена	В стадії впровадження	Впроваджена
Досвід зовнішньоекономічної діяльності	0,20	Початковий	У стадії розвитку	Стабільний
Висока організаційна культура	0,10	Низька	Середня	Висока
Маркетингові переваги	0,10	Низькі	Середні	Високі
Разом	1,00	-	-	-

Джерело: сформовано автором за [12–14]

Визначення показників конкурентоспроможності стратегічних ядер досліджуваних підприємств для їх позиціонування у матриці Х. Хінтерхубера

Показники	Коефіцієнт вагомості	Підприємства											
		1		2		3		4		5		6	
		Ранг	Загальна оцінка	Ранг	Загальна оцінка	Ранг	Загальна оцінка	Ранг	Загальна оцінка	Ранг	Загальна оцінка	Ранг	Загальна оцінка
Монопольне становище з випуску видів продукції	0,20	60	12	60	12	80	16	50	5	30	6	10	2
Унікальне виробниче обладнання і технології	0,10	60	6	70	7	70	7	70	7	20	2	20	2
Стійке фінансове становище	0,15	60	9	60	9	60	9	50	7,5	30	4,5	30	4,5
Розвинена наукова база	0,05	20	1	20	1	30	1,5	10	0,5	10	0,5	10	0,5
Міжнародна система якості на підприємстві	0,10	6	6	60	6	60	6	20	2	20	2	20	2
Великий досвід зовнішньоекономічної діяльності	0,20	8	16	80	16	90	18	20	4	30	6	30	6
Висока організаційна культура	0,10	6	6	60	6	80	8	40	4	20	2	20	2
Маркетингові переваги	0,10	4	4	40	4	90	9	60	6	10	1	10	1
Усього	1,00	-	60	-	61	-	74,5		36	-	23	-	20

Джерело: сформовано автором

різняється високою активністю у виведенні нових видів продукції на ринок, випускаючи розроблені у власному конструкторському бюро високоточні радіолокаційні прицільні комплекси і комплектуючі для радарів. Таке становище забезпечує високий рейтинг показника «Розвинена наукова база», а також підсилює позицію «Монопольне становище з випуску певних видів продукції», оскільки підприємство не має прямих конкурентів у виготовленні цієї продукції, вона користується значним попитом, на неї щороку є державне замовлення.

Для співставлення: оцінка конкурентоспроможності стратегічного ядра підприємства 4 [9] за багатьма показниками визначалася тим, що основними ринками збуту є підприємства зв'язку та газового комплексу України. Обсяги замовлень дають змогу працювати без простоїв, але не дають можливості розширити виробництво, придбати нове обладнання, що підвисло б рейтинг показника «Унікальне виробниче обладнання і технології». Відповідно, нижчим є рейтинг показника «Великий досвід зовнішньоекономічної діяльності», оскільки товариство здійснює свою діяльність тільки в Україні. Однак працює конвеєр зі зборки побутових опалювальних котлів та впроваджено систему якості опалювальної техніки відповідно до вимог ISO 9001–2001, що відбивається на рейтингу показника «Міжнародна система якості на підприємстві».

У результаті побудована матриця Х. Хінтерхубера (рис. 1) узагальнює позиціонування стратегічних ядер досліджуваних підприємств – їх базових найбільш конкурентоздатних бізнесів.

Положення виду бізнесу певного підприємства в матриці Х. Хінтерхубера показуємо у вигляді знаку,

розмір та форма якого не мають масштабу та додаткового змісту через відмінності видів бізнесу підприємств, що позиціонуються у різних клітинах матриці.

Як видно з рис. 1, серед досліджених підприємств найбільш сильним стратегічним ядром, розміщеним у полі (6), відрізняється підприємство 3, вказуючи на належність до ядра компетенцій.

Стратегічні ядра підприємств 1, 2 та 4, діяльність яких досліджувалася, зосереджені у полі (2), що носить назву «Стратегічний союз», при цьому координати перших двох із них майже співпали. Таке розташування у матриці Х. Хінтерхубера засвідчує середню конкурентоздатність стратегічного ядра кожного з указаних підприємств за високого значення виробництва.

Спрямування маркетинг-логістичного забезпечення зазначених підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах має бути на посилення стратегічного ядра кожного з них для того, щоб воно співпало з ядром компетентності, що забезпечує конкурентні переваги цих підприємств порівняно з іншими, тобто сприяти розміщенню стратегічного ядра в полі (3), яке носить назву «Ядро компетенції». Відзначене поширюється на підприємство 6, стратегічне ядро якого розмістилося в полі (4), назва якого співпадає з назвою поля (2) «Стратегічний союз». Проте тут посилення маркетинг-логістичного забезпечення підприємства у виробничо-торговельних ланцюгах одночасно має сприяти підвищенню конкурентної позиції бізнесу з низької до високої, тобто переходу стратегічного ядра підприємства з поля (2) до поля (6), яке теж носить назву «Ядро компетенції», як і поле (3).

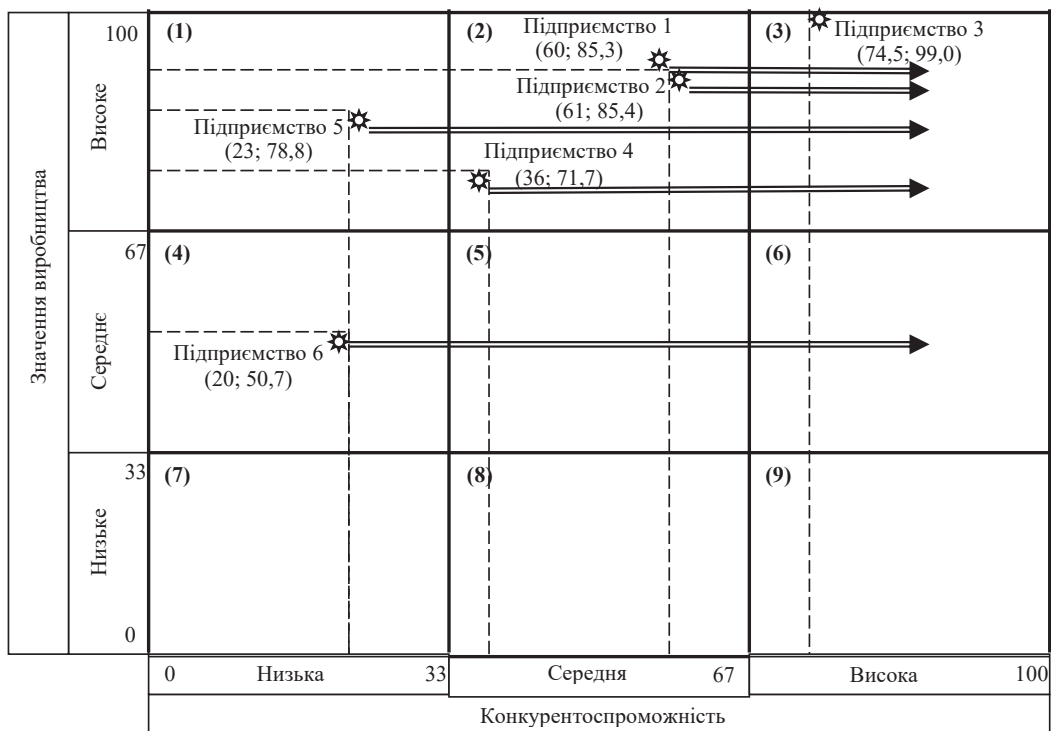
Найбільших зусиль щодо маркетинг-логістичного забезпечення підприємства у виробничо-

торговельних ланцюгах потребує підприємство 5, стратегічне ядро якого знаходиться в полі (1) «Фінансова участь (захоплення)» та дуже відстає від конкурентів, що вказує на потребу спрямування згаданого забезпечення на підвищення конкурентоздатності.

Матриця Х. Хінтерхубера «значення виробництва/конкурентоздатність» слугує не лише для об-

ґрунтування стратегічного ядра фірми, а й для виявлення засобів щодо його посилення завдяки специфічним характеристикам кожного поля матриці та відповідним спрямуванням маркетинг-логістичного забезпечення підприємства у виробничо-торговельних ланцюгах (табл. 3).

Таким чином, щодо кожного підприємства здійснено оцінку стану та спрямованості стратегічного



Умовні позначення: ➡ - бажаний напрям стратегічного спрямування бізнесу підприємства
 * - місце ядра бізнесу підприємства в матриці та його координат
 Квадранти матриці: (1) Фінансова участь (захоплення); (2); (4); (5) Стратегічний союз; (3); (6) Ядро компетенцій; (7); (8) Дезінвестиції, зовнішні закупівлі; (9) Пошук нових ринків

Рис. 1. Позичування стратегічних ядер підприємств у матриці Х. Хінтерхубера
 Джерело: сформовано автором

Таблиця 3

Дії зі спрямування маркетинг-логістичного забезпечення підприємств на посилення їх стратегічного ядра на основі матриці Х. Хінтерхубера

Поле	Підприємство	Характеристика	Спрямування маркетинг-логістичного забезпечення підприємства на посилення стратегічного ядра
(1)	6	Важлива сфера стратегічного ядра, яка, однак, дуже відстає від конкурентів	Сприяння об'єднанню, захопленню (придбанню) виробництва із сильними конкурентними позиціями у відповідній сфері і залучення до стратегічного ядра
(2), (4), (5)	1, 2, 4	Відставання від конкурентів у важливих для підприємства стратегічних сферах діяльності	Створення умов стратегічного партнерства з більш розвинутими конкурентами: купівля патентів, ноу-хау, ліцензій тощо
(3), (6)	3	Посвідчення на належність до ядра компетенцій	Забезпечення зосередження підприємством у межах полів матриці до 100% виробництва продукції та надання послуг
(7), (8)	–	Маловартісні виробництва з невеликою конкурентоздатністю	Сприяння закриттю або продажу виробництва: деінвестиції, зовнішні закупівлі
(9)	–	Недовикористання створених підприємством переваг	Розгортання заходів виходу на нові ринки збуту, забезпечення розкриття потенціалу

Джерело: сформовано автором за [1–5]

ядра, а також запропоновано засоби щодо його посилення відповідним спрямуванням маркетинг-логістичного забезпечення підприємства у виробничо-торговельних ланцюгах.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Оцінка чітко окресленого ядра бізнесу, суміжних його видів, а також конкурентного і економічного ландшафту спрямована на прийняття управлінського рішення щодо майбутнього розвитку підприємства. У межах оцінювання ядра бізнесу підприємства для формування маркетинг-логістичного забезпечення його розвитку у виробничо-торговельних ланцюгах викладено один із напрямів, за яким пропонується здійснювати таку оцінку, а саме стану та спрямованості стратегічного ядра фірми. Подальші дослідження необхідно зосередити на оцінюванні зрілості ядра бізнесу підприємств для застосування у формуванні їх маркетинг-логістичного забезпечення у виробничо-торговельних ланцюгах.

Бібліографічний список:

1. Сорвіров Б.В., Баранов А.М., Западнюк Е.А. Теория конкуренции : учебно-методический комплекс. Москва : Интеграция, 2015. 231 с.
2. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Москва : Тандем, 1998. 384 с.
3. Hinterhuber H. Strategische Unternehmensführung. 3. Aufl., verbesserte und erweiterte. Berlin ; New York : Walter de Gruyter, 1984. 198 S.
4. Open Library – открытая библиотека учебной информации: Оценка стратегического ядра фирмы на основе матрицы Хинтерхубера. URL : <http://oplib.ru/random/view/341472> (дата звернення: 26.01.2020).
5. Банкрутство підприємств будівельної галузі України: стан, проблеми і шляхи їх вирішення : монографія / В.М. Бабаєв та ін. ; за заг. ред. В.М. Бабаєва. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. 723 с.
6. Офіційний сайт ДП «Новатор». URL : <http://www.novator-tm.com/> (дата звернення: 26.01.2020).
7. Офіційний сайт ПАТ «Завод «Темп». URL : <http://temp-mash.com.ua/services/> (дата звернення: 26.01.2020).
8. Офіційний сайт ПАТ «Укрелектроапарат». URL : <http://www.uea.com.ua/about> (дата звернення: 26.01.2020).
9. Офіційний сайт АТ «Красилівський машинобудівний завод». URL : <http://www.kmbz.com.ua/index.php?do=cat&category=main> (дата звернення: 26.01.2020).
10. Офіційний сайт ПАТ «Завод «Строммашина». URL : <http://strommash.all.biz/> (дата звернення: 26.01.2020).
11. Офіційний сайт ПрАТ «ХЗ КПУ «Пригма-Прес». URL : <https://opendatobot.ua/c/5748921> (дата звернення: 26.01.2020).
12. Азаренков Г.Ф., Каткова К.В. Ключові компетенції промислового підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 17. С. 83–86.
13. Prahalad C.K., Hamel G. The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*. 1990. Vol. 68. № 3. P. 79–91.
14. Аакер Д. Стратегическое развитие управления / пер. с англ. под. ред. Ю.К. Каптуревского. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 544 с.

References:

1. Sorvirov B. V., Baranov A. M., Zapadnyuk E. A. (2015) Teoriya konkurentsii : uchebno-metodicheskiy kompleks [The theory of competition: educational complex]. Moscow: Integration (in Russian)
2. Yudanov A.Yu. (1998) Konkurentsia: teoriya i praktika [Competition: theory and practice]. Moscow: AAI Tandem (in Russian)
3. Hinterhuber H. Strategische (1984) Unternehmensführung. 3. Aufl., verbesserte und erweiterte. Berlin; New York: Walter de Gruyter. 198 h.
4. Open Library – otkrytaya biblioteka uchebnoy informatsii: Otsenka strategicheskogo yadra firmy na osnove matritsy Khinterkhubera [Open Library – an open library of educational information: Evaluation of the strategic core of the company based on the Hinterhuber matrix]. Available at: <http://oplib.ru/random/view/341472> (accessed: 26.01.2020).
5. Babajev V. M. (ed.) (2016) Bankrutstvo pidpryemstv budivelnjnoj ghaluzi Ukrainy: stan, problemy i shljakhy jikh vyrishennja [Bankruptcy of enterprises of the construction industry of Ukraine: the state, problems and ways to solve them] Kharkiv: KhNUMG them. OM Beketova. 723 p. (in Ukrainian)
6. Oficijnyj sajt DP «Novator». Available at: <http://www.novator-tm.com/> (accessed: 26.01.2020).
7. Oficijnyj sajt PAT «Zavod «Temp». Available at: <http://temp-mash.com.ua/services/> (accessed: 26.01.2020).
8. Oficijnyj sajt PAT «Ukrelektroaпарат». Available at: <http://www.uea.com.ua/about> (accessed: 26.01.2020).
9. Oficijnyj sajt AT «Krasylivskij mashynobudivnyj zavod». Available at: <http://www.kmbz.com.ua/index.php?do=cat&category=main> (accessed: 26.01.2020).
10. Oficijnyj sajt PAT «Zavod «Strommashyna». Available at: <http://strommash.all.biz/> (accessed: 26.01.2020).
11. Oficijnyj sajt PrAT «KhZ KPU «Pryghma-Pres». Available at: <https://opendatobot.ua/c/5748921> (accessed: 26.01.2020).
12. Azarenkov Gh. F., Katkova K.V. (2017) Ključovi kompetenciji promyslovogho pidpryemstva [Key competencies of an industrial enterprise]. *Black Sea Economic Studies*. vol. 17, pp. 83-86.
13. Prahalad C.K., Hamel G. (1990) The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, vol. 68, no 3. pp. 79–91.
14. Aaker D. (2002) Strategicheskoe razvitie upravleniya [Strategic management development]. SPb.: Peter. 544 p. (in Russian)

УДК 658

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-48>

Ковальський А.О.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету

Кузіна Р.В.

професор кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету

Kovalskiy Andrii

PhD student, Department of Accounting and Audit
Odessa National Economic University

Kuzina Ruslana

Doctor of Sciences (Economic), Professor,
Department of Accounting and Auditing,
Odessa National Economic University

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

SOLVENCY AS A GUARANTEE OF EFFECTIVE INVESTING

У статті проведена оцінка платоспроможності, аналіз забезпечення власними джерелами фінансування. Зроблений акцент на специфіці підприємств комунальної інфраструктури а саме, що вони здійснюють різні види діяльності, надають різні за своєю сутністю послуги. Були використані критичні значення коефіцієнтів платоспроможності, що рекомендовані Міністерством фінансів для усіх галузей економіки. На думку авторів, розробляти специфічні критичні значення коефіцієнтів платоспроможності для таких підприємств є недоцільним. Запропоновано здійснювати порівняння коефіцієнтів платоспроможності не з рекомендованими значеннями, а проводити їх аналіз у динаміці, виявляти тенденції. Крім того, доцільним може бути порівняння показників платоспроможності підприємств, що надають певні послуги, із значеннями цих показників інших підприємств, які надають аналогічні послуги.

Ключові слова: платоспроможність, комунальна інфраструктура, функціонування комунальних підприємств, економічний аналіз, рентабельність послуг.

В статье проведена оценка платежеспособности, анализ обеспечения собственными источниками финансирования. Сделан акцент на специфике предприятий коммунальной инфраструктуры, а именно, что они осуществляют различные виды деятельности, предоставляют различные по своей сути услуги. Были использованы критические значения коэффициентов платежеспособности, рекомендованные Министерством финансов для всех отраслей экономики. По мнению авторов, разрабатывать специфические критические значения коэффициентов платежеспособности для таких предприятий является нецелесообразным. Предложено осуществлять сравнения коэффициентов платежеспособности не с рекомендованными значениями, а проводить их анализ в динамике, выявлять тенденции. Кроме того, целесообразным может быть сравнение показателей платежеспособности предприятий, предоставляющих определенные услуги, со значениями этих показателей других компаний, предоставляющих аналогичные услуги.

Ключевые слова: платежеспособность, коммунальная инфраструктура, функционирование коммунальных предприятий, экономический анализ, рентабельность услуг.

The article evaluates solvency, analyzes the provision of own sources of funding. The tendencies of the general solvency ratio formed at typical enterprises are analyzed. The value of the coefficients of determination of both constructed trends, which are 0.88 and 0.90, respectively, indicates that the obtained trends with a probability of 88% and 90% reflect the current trends, then we can forecast the solvency of enterprises for 2020. Namely, if the total solvency ratio's trends of the KP "Chornomorskteploenergo" formed during 2014-2019 will continue, it can be expected that in 2020 it will increase to 1.53. The situation in Mykolayivbteploenerho is completely different: in 2020 the level of its total solvency may approach 55%, so the company's management needs to pay attention to the current trend and urgently make the necessary management decisions. Emphasis is placed on the specifics of communal infrastructure enterprises, namely that they carry out different activities, provide different services in essence. The critical values of the solvency ratios recommended by the Ministry of Finance for all sectors of the economy were used.

According to the authors, it is impractical to develop specific critical values of solvency ratios for such enterprises. It is proposed to compare the solvency ratios, not with the recommended values, but to analyze them in dynamics, to identify trends. In addition, it may be appropriate to compare the solvency ratios of enterprises that provide certain services with the values of those indicators of other enterprises that provide similar services.

Keywords: solvency, communal infrastructure, functioning of communal enterprises, economic analysis, cost-effectiveness of services.

Постановка проблеми. Одним із основних завдань здійснення інвестиційної діяльності підприємства є підтримання його фінансової стійкості та платоспроможності. Тому в аналізі діяльності підприємства важливу роль відіграє оцінка платоспроможності, крім того важливе значення має аналіз забезпечення власними джерелами фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти теоретико-методичного забезпечення комунальних підприємств та необхідність створення дієвого механізму здійснення інвестиційної діяльності підприємствами ЖКГ висвітлено у працях таких вчених: А. Ю. Бережна, Л. М. Бражнікова, О. В. Діжа, О. В. Димченко, О. Ю. Коцюрба, Н. С. Краснокутська, В. І. Лук'янов, В. І. Ляшенко, Ю. Г. Лисенко, В. А. Павлова, Н. С. Полякова, Н. С. Педченко, В. І. Перебийніс, М. Є. Рогоза, В. В. Тітяєв та ін.

Виклад основного матеріалу. Підтримання фінансової стійкості та платоспроможності комунального підприємства є одним із основних завдань здійснення інвестиційної діяльності. Тому в аналізі діяльності підприємства важливу роль відіграє оцінка платоспроможності, крім того важливе значення має аналіз забезпечення власними джерелами фінансування, низький рівень якого може свідчити про нестабільну фінансову структуру капіталу, низький рівень кредитоспроможності і залежність від зовнішніх ресурсів [1, с. 5].

Платоспроможність характеризується здатністю суб'єкта господарювання здійснювати необхідні платежі за рахунок наявних у нього грошових коштів, засобів та активів, які можна в перспективі легко реалізувати. На практиці визначають коефіцієнти абсолютної, швидкої та загальної платоспроможності (ліквідності). Найбільш інформативними є коефіцієнти швидкої та загальної платоспроможності.

Дані таблиці 1 показують, що підприємства комунальної інфраструктури мають низький рівень швидкої платоспроможності.

У 2019 році серед досліджуваних підприємств лише КП ЖКС «Чорноморський» та КП «Чорноморськтеплоенерго» мають коефіцієнт швидкої платоспроможності, який відповідає рекомендованим значенням (0,6-0,8), а також у ОКП «Миколаївоблтеплоенерго» наближається до рекомендованого [1].

Це означає, що лише ці підприємства можуть за рахунок грошових коштів та дебіторської заборгованості розрахуватися за свої поточні зобов'язання. Тобто, лише ці підприємства у середньостроковій перспективі є платоспроможними. Вкрай незадовільним протягом усього аналізованого періоду був рівень швидкої платоспроможності у підприємств КП «Одесміськелектротранс», КП «Одесміськсвітло», КП «Міськзелентрест», КП «Сервісний центр». При цьому рівень даного показника у цих підприємств суттєво знизився в останні роки.

Узагальнюючи результати проведеного аналізу коефіцієнта швидкої платоспроможності підприємств комунальної інфраструктури слід відмітити, що він не залежить від виду послуг, які ці підприємства надають.

Коефіцієнт швидкої платоспроможності відображає здатність підприємства забезпечити сплату поточних зобов'язань за рахунок наявних грошових коштів та дебіторської заборгованості, що забезпечує його платоспроможність у найближчій перспективі. Однак підприємство може мати низький рівень поточної платоспроможності, але володіти іншими оборотними засобами, які можуть бути перетворені в грошові кошти для погашення своїх зобов'язань. Тому доцільно здійснити аналіз коефіцієнта загальної платоспроможності комунальних підприємств (табл. 2).

Як свідчать результати розрахунків, що наведені в таблиці 2, лише КП «Чорноморськтеплоенерго» у 2019 році може вважатися платоспроможним у довгостроковій перспективі, оскільки значення коефіцієнта

Таблиця 1

Динаміка коефіцієнту швидкої платоспроможності підприємств комунальної інфраструктури

№ з/п	Підприємство	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Темп зростання 2019 р. до 2016 р., %
1	КП «Одесміськелектротранс»	0,09	0,32	0,05	0,05	56,3
2	КП «Одесміськсвітло»	0,30	0,22	0,01	0,01	2,9
3	ОКП «Миколаївоблтеплоенерго»	0,76	0,66	0,66	0,58	76,5
4	КП «Міськзелентрест»	0,33	0,14	0,11	0,08	24,5
5	КП «Сервісний центр»	0,16	0,03	0,01	0,06	35,1
6	КП ЖКС «Чорноморський»	0,76	0,76	0,77	0,87	114,7
7	КП «Чорноморськтеплоенерго»	0,81	0,68	0,80	1,08	133,9
8	КП «Чорноморськводоканал»	0,22	0,18	0,44	0,31	143,8
9	КП «Узбережжя Одеси»	0,49	0,25	0,16	0,36	73,1

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

Таблиця 2

Динаміка коефіцієнту загальної платоспроможності підприємств комунальної інфраструктури

№ з/п	Підприємство	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Темп зростання 2019 р. до 2016 р., %
1	КП «Одесміськелектротранс»	0,21	0,62	0,30	0,33	159,4
2	КП «Одесміськсвітло»	0,58	0,54	0,01	0,04	6,7
3	ОКП «Миколаївоблтеплоенерго»	0,92	0,83	0,85	0,73	78,9
4	КП «Міськзелентрест»	0,62	0,29	0,17	0,11	18,1
5	КП «Сервісний центр»	0,98	0,51	0,35	0,08	7,8
6	КП ЖКС «Чорноморський»	0,78	0,77	0,79	0,89	114,4
7	КП «Чорноморськтеплоенерго»	0,95	0,83	0,96	1,21	126,8
8	КП «Чорноморськводоканал»	0,45	0,44	0,73	0,52	113,8
9	КП «Узбережжя Одеси»	0,58	0,32	0,28	0,36	62,9

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

ента загальної платоспроможності перевищує рекомендоване, яке повинно бути ≥ 1 [3]. Наближаються до рекомендованих показники платоспроможності і в іншого підприємства, що надає послуги теплопостачання – ОКП «Миколаївоблтеплоенерго», та у КП ЖКС «Чорноморський». В інших підприємств недостатньо оборотних активів для покриття своїх зобов'язань у довгостроковій перспективі. Найбільш загрозовою була динаміка коефіцієнту загальної платоспроможності підприємств КП «Одесміськсвітло» та КП «Сервісний центр», рівень загальної платоспроможності яких знизився більш ніж на 90%.

Проведений аналіз показників платоспроможності показав, що значна частина підприємств є неплатоспроможною згідно порівняння розрахованих показників із рекомендованими нормативними значеннями.

Незважаючи на широке використання на практиці коефіцієнтів платоспроможності, в науковій літера-

турі немає однозначного підходу щодо визначення їх нормативних значень [3, с. 5]. Ми підтримуємо думку тих економістів, які вважають за необхідне, здійснюючи порівняння показників платоспроможності з рекомендованими значеннями враховувати галузеву приналежність підприємства, оскільки підприємства різних видів діяльності мають різну структуру активів та швидкість їх обороту, питому вагу виробничих запасів, незавершеного виробництва [4, с. 5].

Специфікою ж підприємств комунальної інфраструктури є те, що вони здійснюють різні види діяльності, надають різні за своєю сутністю послуги, тому ми використовували під час проведення аналізу критичні значення коефіцієнтів платоспроможності, що рекомендовані Міністерством фінансів для усіх галузей економіки [5, с. 74]. Розробляти специфічні критичні значення коефіцієнтів платоспроможності для таких підприємств вважаємо недоцільним за тією ж причиною. Тому ми пропонуємо у першу чергу здій-

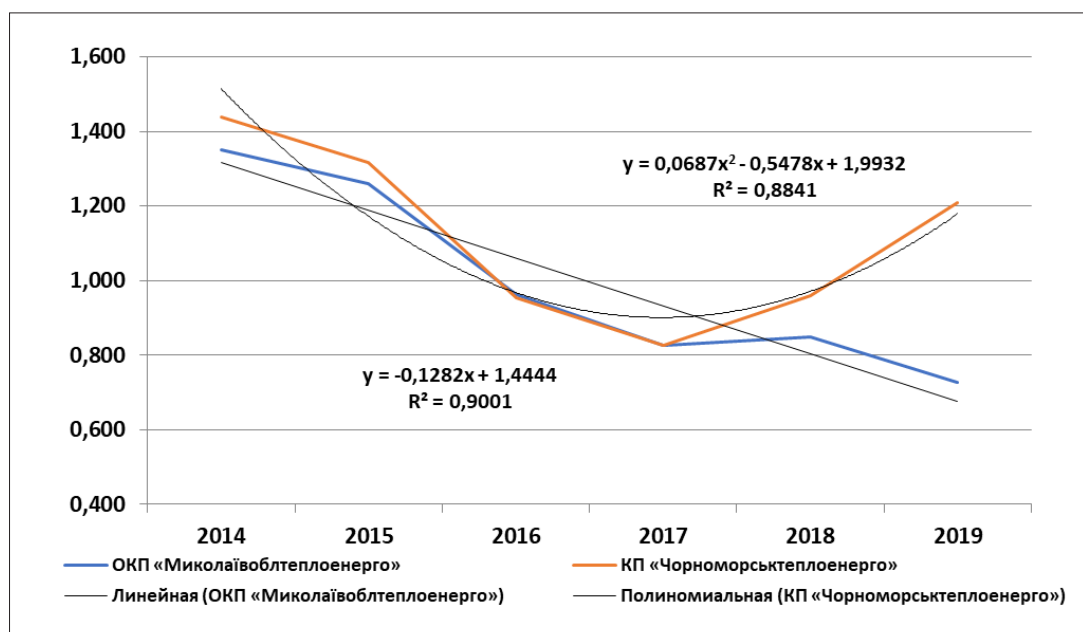


Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів загальної платоспроможності ОКП «Миколаївоблтеплоенерго» та КП «Чорноморськтеплоенерго»

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

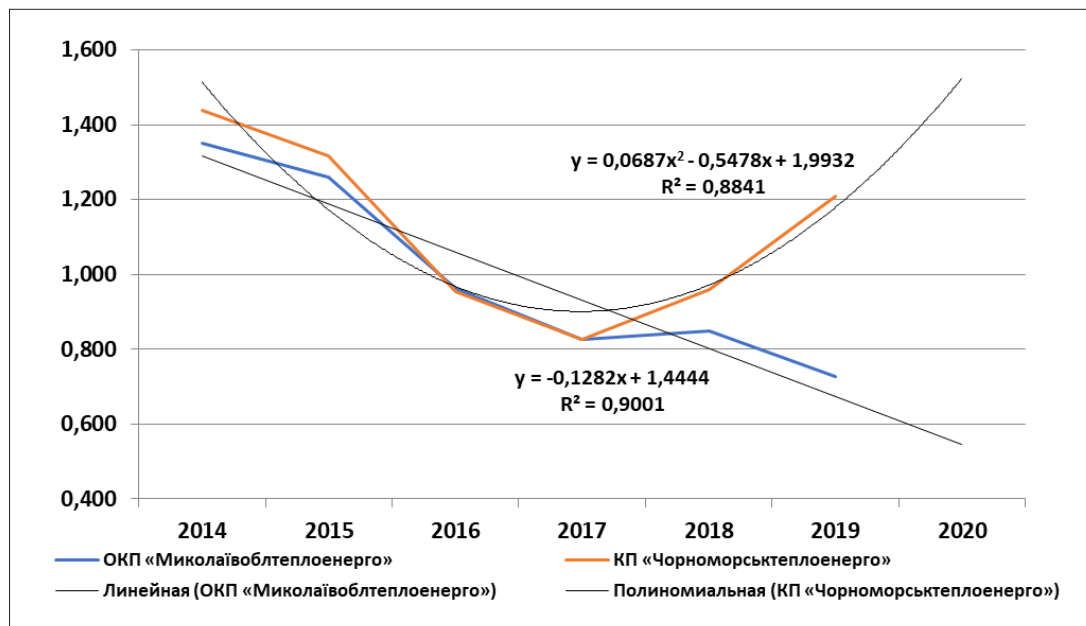


Рис. 2. Прогноз коефіцієнтів загальної платоспроможності ОКП «Миколаївоблтеплоенерго» та КП «Чорноморськтеплоенерго» на 2020 рік

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

снювати порівняння коефіцієнтів платоспроможності не з рекомендованими значеннями, а проводити їх аналіз у динаміці, виявляти тенденції. Крім того, доцільним може бути порівняння показників платоспроможності підприємств, що надають певні послуги, із значеннями цих показників інших підприємств, які надають аналогічні послуги.

Як було відзначено вище, серед досліджуваних підприємств ОКП «Миколаївоблтеплоенерго» та КП «Чорноморськтеплоенерго», що надають послуги тепlopостачання, протягом усього досліджуваного періоду мали найвищий рівень платоспроможності. Проаналізуємо тенденції коефіцієнта загальної платоспроможності, що сформувалися на цих підприємствах (рис. 1).

Як видно з рис. 1, у КП «Чорноморськтеплоенерго» до 2017 року відбувалося уповільнене зниження рівня загальної платоспроможності, а потім почалося прискорене зростання. У ОКП «Миколаївоблтеплоенерго» зовсім інша тенденція: коефіцієнт загальної платоспроможності протягом усього періоду мав тенденцію до зменшення.

Значення коефіцієнтів детермінації обох побудованих трендів, які складають відповідно 0,88 та 0,90, свідчить про те, що отримані тренди з імовірністю 88% та 90% відображають сформовані тенденції, тому можна зробити прогноз показників платоспроможності підприємств на 2020 рік (рис. 2).

Висновки. За результатами дослідження можна зробити висновок щодо прогнозованої інформації відносно платоспроможності типових підприємств. А саме, якщо збережеться сформована протягом 2014-2019 рр. тенденція коефіцієнта загальної платоспроможності КП «Чорноморськтеплоенерго», то

можна очікувати, що у 2020 році він підвищиться і складе 1,53. Зовсім іншою є ситуація в ОКП «Миколаївоблтеплоенерго»: у 2020 році рівень його загальної платоспроможності може наблизитися до 55 %, тому керівництву підприємства необхідно звернути увагу на сформовану тенденцію і терміново прийняти необхідні управлінські рішення

Бібліографічний список:

1. Волкова Н.А. Аналітична оцінка фінансового стану підприємств сільського господарства. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економіка, управління та адміністрування*. 2018. № 4 (86). С. 3-7.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Інвестуємо в майбутнє України: звіт Європейського інвестиційного банку. URL: www.eib.org/attachments/country/eib_in_ukraine_uk.pdf
4. Інформація офіційного сайту «Україна комунальна». URL: <http://jkg-portal.com.ua/ua->
5. Квасницька Р., Тарасюк М. Структуризація потенціалу підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2017. № 1. С. 73-82.

References:

1. Volkova N.A. Analytic assessment of the agricultural enterprises's financial condition *Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Series: economics, management and administration*. 2018. № 4 (86). Pp. 3-7.
2. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Investing in the future of Ukraine: report of the European Investment Bank. URL: www.eib.org/attachments/country/eib_in_ukraine_uk.pdf
4. Information from the official website "Ukraine Communal". URL: <http://jkg-portal.com.ua/ua->
5. Kvasnytska R., Tarasyuk M. Enterprise's potentia Structuring. *Bulletin of KNTEU*. 2017. No 1. Pp. 73-82.