

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серія: «Экономические науки»

ISSN 2520-2294 (print)
ISSN 2709-5444 (online)



№ 3 (47) / 2021
1 том



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economic sciences»

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА».**

Серия: «Экономические науки»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 3(47)

1 том

Київ 2021

ББК 65
УДК 33
М-43



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене до Переліку наукових фахових видань МОН України (категорія «Б»)

Наказ МОН України № 1643 від 28.12.2019

Спеціальності:

051 Економіка

071 Облік і оподаткування

072 Фінанси, банківська справа та страхування

073 Менеджмент

075 Маркетинг

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

241 Готельно-ресторанна справа

281 Публічне управління та адміністрування

292 Міжнародні економічні відносини

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2021

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2021

ISSN 2520-2294 = Internauka. Serii: Ekonomicheskie nauki (Kiev)/Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal "Internauka".
Serii: Ekonomicheskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Редакційна колегія:

Бардаш Сергій Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Безверхий Костянтин Вікторович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Белялов Талят Енверович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та туризму Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Гринько Алла Павлівна — доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Харківського державного університету харчування та торгівлі (Харків, Україна)

Дмитренко Ірина Миколаївна — доктор економічних наук, доцент, професор Національного центру обліку та аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Зось-Кіор Микола Валерійович — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Полтава, Україна)

Ільїн Валерій Юрійович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)

Клочан В'ячеслав Васильович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету (Миколаїв, Україна)

Красноручський Олексій Олександрович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (Харків, Україна)

Курило Людмила Ізидорівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія» (Київ, Україна)

Левицька Світлана Олексіївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Назаренко Інна Миколаївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного університету (Суми, Україна)

Олійник-Данн Олена Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Охріменко Ігор Віталійович — доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Паска Ігор Миколайович — доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Білоцерківського національного аграрного університету (Біла Церква, Україна)

Русіна Юлія Олександрівна — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Скриньковський Руслан Миколайович — кандидат економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Закладу вищої освіти «Львівський університет бізнесу та права» (Львів, Україна)

Сопко Валерія Василівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Танклевська Наталія Станіславівна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрного університету (Херсон, Україна)

Тарасенко Ірина Олексіївна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Токар Володимир Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (Київ, Україна)

Фоміна Олена Володимирівна — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Ходжаян Аліна Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Horska Elena — Dr.h.c.Prof. Dr. Ing Professor Marketing and Management, Dean of the Faculty of Economics and Management of the Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovak Republic)

№ 3 (47)
1 Т.

2021
березень

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
СЕРІЯ: «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
SERIES: «ECONOMIC SCIENCES»
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
СЕРИЯ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ЗМІСТ

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Вовк Світлана Михайлівна, Вовк Тетяна Вікторівна
МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ГРОМАДСЬКОГО
ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ 9

ЕКОНОМІКА

Nazarov Vugar, Hajiyev Jamal, Ahadov Vasif
THE IMPACT OF THE DEVELOPMENT OF PROPERTY RELATIONS ON THE INSTITUTIONS OF
ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN..... 17

Вівчар Олександра Йосипівна, Валігура Наталія Сергіївна
СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ, ВПЛИВ COVID-19 24

Вівчар Олександра Йосипівна, Папірник Соломія Євгеніївна
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОВДП В УКРАЇНІ ЯК АЛЬТЕРНАТИВИ ЗОВНІШНІМ
ЗАПОЗИЧЕННЯМ 29

Гавриленко Наталія Григорівна, Тарасенко Ірина Олексіївна
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ 36

Гетьман Лариса Геннадіївна, Пшинка Ганна Василівна
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ 47

**Єсіна Валерія Олександрівна, Матвєєва Наталя Миколаївна,
Новіков Дмитро Антонович**
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТНОЇ СКЛАДОВОЇ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ
ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 52

Ізмайлов Ярослав Олексійович, Єгорова Ірина Геннадіївна
РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ..... 67

Лінькова Олена Юріївна
МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЧЕРЕЗ НАВЧАННЯ 74

Пилипенко Надія Миколаївна, Кожемякіна Діана Миколаївна ПРОГНОЗУВАННЯ СТІЙКОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ РЕГІОНУ ...	79
Почерняєв Віталій Миколайович, Кадацька Тетяна Олександрівна МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ НАВЕДЕНИХ ВИТРАТ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ КОМБІНОВАНОЇ НИЗЬКООРБІТАЛЬНОЇ СУПУТНИКОВОЇ СИСТЕМИ.....	87
Чукаєва Ірина Костянтинівна СЕРТИФІКАТИ API — НАПРЯМОК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО МАШИНОБУДУВАННЯ.....	93
Юнацький Мар'ян Олегович, Потапчук Альона Вікторівна ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ	99

CONTENTS

PUBLIC ADMINISTRATION

- Vovk Svetlana, Vovk Tatyana**
MODERNIZATION OF PUBLIC ADMINISTRATION MECHANISMS IN THE PUBLIC HEALTH SYSTEM OF UKRAINE.....9

ECONOMY

- Nazarov Vugar, Hajiyev Jamal, Ahadov Vasif**
THE IMPACT OF THE DEVELOPMENT OF PROPERTY RELATIONS ON THE INSTITUTIONS OF ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN..... 17
- Vivchar Oleksandra, Valihura Natalia**
THE CURRENT STATE OF UNEMPLOYMENT IN UKRAINE, THE IMPACT OF COVID-19 24
- Vivchar Oleksandra, Papirnyk Solomiia**
PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE OVDP MARKET IN UKRAINE AS AN ALTERNATIVES TO EXTERNAL BORROWING 29
- Havrylenko Nataliia, Tarasenko Iryna**
CURRENT TRENDS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT..... 36
- Getman Larysa, Pshynka Hanna**
FEATURES OF MARKETING IN THE INFORMATION PRODUCT MARKET 47
- Yesina Valeriya, Matvieieva Natalya, Novikov Dmitriy**
ANALYTICAL SUPPORT OF THE PROJECT COMPONENT CONTEXT IN THE CONTEXT OF THE INTEGRATED ASSESSMENT OF HUMAN RESOURCES BY TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY 52
- Izmaylov Yaroslav, Yegorova Iryna**
DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE AND THE WORLD..... 67
- Linkova Olena**
STAFF MOTIVATION THROUGH TRAINING 74
- Pylypenko Nadiia, Kozhemiakina Diana**
FORECASTING THE SUSTAINABILITY OF THE COMPETITIVE POSITION OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE REGION..... 79
- Pochernyaev Vitaly, Kadatska Tetiana**
PROCEDURE OF CALCULATING THE REDUCED COSTS FOR DESIGNING A COMBINED LOW-ORBIT SATELLITE SYSTEM 87

Chukaeva Irina API CERTIFICATES — DIRECTION OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN OIL AND GAS ENGINEERING ENTERPRISES	93
Yunatskyi Marian, Potapchuk Alyona ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE OF CREDIT ACTIVITY OF BANKS OF UKRAINE.....	99

УДК 316.422.42:354:614.2(477)

Вовк Світлана Михайлівна

*доктор наук з державного управління, доцент,
професор кафедри організації вищої освіти,
управління охороною здоров'я та гігієни
Донецький національний медичний університет*

Вовк Светлана Михайловна

*доктор наук по государственному управлению, доцент,
професор кафедры организации высшего образования,
управление здравоохранением и гигиеной
Донецкий национальный медицинский университет*

Vovk Svetlana

*Doctor of Science in Public Administration, Associate Professor,
Professor of the Department of Higher Education Organization,
Health and Hygiene Management
Donetsk National Medical University*

Вовк Тетяна Вікторівна

*старший викладач кафедри менеджменту невиробничої сфери
Донецький державний університет управління*

Вовк Татьяна Викторовна

*старший преподаватель кафедры менеджмента непроизводственной сферы
Донецкий государственный университет управления*

Vovk Tatyana

*Senior Lecturer of the Departments of Non-Industrial Management
Donetsk State University of Management*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7043

**МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО
УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ГРОМАДСЬКОГО
ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ**

**МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО
УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО
ЗДОРОВЬЯ УКРАИНЫ**

**MODERNIZATION OF PUBLIC ADMINISTRATION
MECHANISMS IN THE PUBLIC HEALTH
SYSTEM OF UKRAINE**

Анотація. Сьогодні стає очевидним, що забезпечення високих і стійких темпів розвитку країни, досягнення стратегічних цілей державного значення неможливе без зацікавленого партнерства держави з приватним сектором. Нині програми, що орієнтуються на використання бюджетних коштів, не дозволяють міністерствам і відомствам здійснювати масштабні, стратегічні проекти. Водночас зростання ваги, зростає значення соціальної інфраструктури, відповідальності держави за її розвиток за умов недостатності фінансових можливостей, зумовлюють необхідність оновлення і вдосконалення інвестиційного інструментарію з метою підвищення ефективності витрат і більш повного задоволення потреб суспільства.

З огляду на це використання резервів підвищення результативності і якості механізмів державного управління медичною сферою потребують розв'язання певних теоретично-практичних проблем, до яких ми відносимо: визначення змісту ефективності механізмів державного управління ДПП в системі охорони здоров'я країни; визначення основних теоретичних та методологічних чинників, які визначають умови, тенденції та засоби механізмів державного управління, тобто ті базові положення та інструменти, що обумовлюють розвиток ДПП в сфері охорони здоров'я; наукове обґрунтування механізмів використання цих чинників для підвищення ефективності медичній галузі та стану громадського здоров'я.

У практичній діяльності часто забувається або ігнорується той факт, що державну, муніципальну і приватну системи охорони здоров'я слід розглядати в якості елементів (підсистем) більш великого утворення – національної системи охорони здоров'я. При подібному системному підході відразу виникає питання про характер зв'язків і відносин, що виникають між елементами системи.

Система організації надання медичної допомоги населенню представляє собою складне поєднання програм, установ, закладів, що покликані вирішувати різноманітні завдання: від лікування гострих та хронічних захворювань до профілактики, від індивідуального лікування – до заходів, направлених на поліпшення громадського здоров'я, від первинної медико-санітарної допомоги – до стаціонарного лікування, від надання стоматологічних послуг – до лікування професійних захворювань тощо.

Ключові слова: громадське здоров'я, державно-приватне партнерство, модернізація сфери охорони здоров'я.

Аннотация. Сегодня становится очевидным, что обеспечение высоких и устойчивых темпов развития страны, достижение стратегических целей государственного значения невозможно без заинтересованного партнерства государства с частным сектором. В настоящее время программы, ориентирующиеся на использование бюджетных средств, не позволяют министерствам и ведомствам осуществлять масштабные, стратегические проекты. В то же время рост веса, растущее значение социальной инфраструктуры, ответственности государства за его развитие в условиях недостаточности финансовых возможностей, обуславливают необходимость обновления и совершенствования инвестиционного инструментария с целью повышения эффективности затрат и более полного удовлетворения потребностей общества.

Учитывая это, использование резервов повышения результативности и качества механизмов государственного управления медицинской сферой требуют решения определенных теоретически-практических проблем, к которым мы относим: определение содержания эффективности механизмов государственного управления ГЧП в системе здравоохранения страны; определение основных теоретических и методологических факторов, которые определяют условия, тенденции и средства механизмов государственного управления, то есть те базовые положения и инструменты, обуславливающие развитие ГЧП в сфере здравоохранения; научное обоснование механизмов использования этих факторов для повышения эффективности медицинской отрасли и состояния общественного здоровья.

В практической деятельности часто забывается или игнорируется тот факт, что государственную, муниципальную и частную системы здравоохранения следует рассматривать в качестве элементов (подсистем) более крупного образования – национальной системы здравоохранения. При подобном системном подходе сразу возникает вопрос о характере связей и отношений, возникающих между элементами системы.

Система организации оказания медицинской помощи населению представляет собой сложное сочетание программ, учреждений, которые призваны решать разнообразные задачи: от лечения острых и хронических заболеваний до профилактики, от индивидуального лечения – мероприятий, направленных на улучшение общественного здоровья, от первичной медико-санитарной помощи – до стационарного лечения, от предоставления стоматологических услуг – лечение профессиональных заболеваний и т.д.

Ключевые слова: общественное здоровье, государственно-частное партнерство, модернізація сфери здравоохранения.

Summary. Today it is becoming obvious that ensuring high and sustainable rates of development of the country, achieving strategic goals of national significance is impossible without an interested partnership between the state and the private sector. Currently, programs focused on the use of budget funds do not allow ministries and departments to implement large-scale, strategic projects. At the same time, the growing weight, the growing importance of social infrastructure, the responsibility of the state for its development in conditions of insufficient financial opportunities, make it necessary to update and improve investment tools in order to increase cost efficiency and better meet the needs of society.

Taking this into account, the use of reserves to improve the effectiveness and quality of Public Administration mechanisms in the medical sphere requires solving certain theoretical and practical problems, to which we refer: determining the content of the effectiveness of Public Administration mechanisms in the country's health system; determining the main theoretical and methodological factors that determine the conditions, trends and means of Public Administration mechanisms, that is, those basic

provisions and tools that determine the development of PPP in the healthcare sector; scientific substantiation of mechanisms for using these factors to improve the efficiency of the medical industry and the state of Public Health.

In practice, the fact that state, municipal and private health systems should be considered as elements (subsystems) of a larger entity – the National Health System – is often forgotten or ignored.

The system of Organization of medical care to the population is a complex combination of programs, institutions, institutions that are designed to solve various tasks: from the treatment of acute and chronic diseases to prevention, from individual treatment to measures aimed at improving public health, from primary health care to inpatient treatment, from the provision of dental services to the treatment of occupational diseases, etc.

Key words: public health, public-private partnership, modernization of the healthcare sector.

Постановка проблеми. Протягом останніх років тривають суттєві структурні перетворення системи охорони здоров'я України. Зміни що відбуваються спричиняють як позитивні, так і негативні явища. Тому обов'язково необхідна постійна оцінка стану медичної сфери, як на рівні держави так і на рівні регіонів, де, головна мета визначення реальних шляхів та засобів вирішення виникаючих різноманітних негативних явищ; дослідження змісту й особливостей забезпечення громадського здоров'я якісною медичною допомогою. Ця проблема складна і фактично, навіть з огляду на численні спроби її вирішення, продовжує такою досі залишатися. Тому важливим на сьогодні постає питання модернізації механізмів державного управління в системі громадського здоров'я.

Визначення наукових дефініцій модернізації, громадське здоров'я, механізм прийняття управлінських рішень має безліч підходів. Це залежить від напрямку де вони використовуються (економічний, політичний, соціальний та ін.), тому ми наведемо ті, які найбільш відображають сутність нашого дослідження.

Модернізація (від франц. *modernisation, moderne* — новітній, сучасний) має значення, як — оновлення, удосконалення, надання будь-чому сучасного вигляду, переробка відповідно до сучасних вимог; штучне перенесення сучасних понять, термінології тощо на минулі часи, яким це не властиво [1].

Система громадського здоров'я — комплекс інструментів, процедур та заходів, що реалізуються державними та недержавними інституціями для зміцнення здоров'я населення, попередження захворювань, збільшення тривалості активного та працездатного віку та заохочення до здорового способу життя шляхом об'єднаних зусиль усього суспільства [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі з управління під механізмами державного управління розуміють: «механізм прийняття управлінських рішень», тобто управлінські технології [3, с. 122].

Поєднання цих трьох компонентів у цілісну систему задля поліпшення здоров'я населення має важливе значення для розвитку нашої держави. Проте, модернізація механізмів державного управління з різних підходів, у різних соціально-економічних системах, особливо у медичній галузі є актуальною та відкритою проблемою сьогодення.

Різноманітні шляхи вдосконалення й оновлення управлінських підходів у медичній галузі подані у наукових працях Ковнір Д. А. [3], Карамішев Д. В. [5], Патисон Г. А. [6], Шевченко М. В. [7], Портер М. [8]. Головною тезою наукових досліджень став пошук певних механізмів управління, поєднання їх у різних концепціях розвитку охорони здоров'я з об'єднанням ресурсів держави та приватного бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження стало розкриття сутності модернізації механізмів державного управління в системі громадського здоров'я України та формування власного погляду щодо їх структури і принципів побудови.

Виклад основного матеріалу. До пошуку нових підходів і методів до механізмів державного управління в системі громадського здоров'я країни стали певні причини, які загальмовують сучасний розвиток медичної галузі. Розглянемо, за нашими міркуваннями, найбільш вагомі.

Технічний прогрес. Швидкий темп зростання суспільних потреб, численні наукові відкриття, прагнення до комфортного життя та поряд з цим виникаючі екологічні проблеми, поширення неінфекційних і інфекційних хвороб серед населення є причиною того, що суспільству стало необхідно мати не лише технічний розвиток, який поліпшує його комфорт, а й здоров'я, яке є найбільшою цінністю для людини, як і його життя. Вимоги часу змушують Україну переглянути та модернізувати власну медичну систему на отримання результату — здоров'я населення, що стане запорукою стійкого розвитку держави.

Жодна країна в світі не може фінансувати охорону здоров'я тільки з допомогою бюджетних коштів,

необхідні приватні інвестиції в цю область, і Україна не є винятком. В інтересах держави підвищувати якість надання медичних послуг і допомоги, у цих умовах для бізнесу з'являється можливість не тільки отримати дивіденди від інвестицій, але й взяти участь у реалізації соціально значущих проєктів. Комерційний інтерес формується за рахунок конкуренції компаній у сфері охорони здоров'я, скорочення ними витрат, поліпшення якості медичного обслуговування.

Задіяти переваги обох видів власності, державної і приватної, без глибоких соціальних змін і потрясінь можна в рамках державно-приватного партнерства (ДПП). Накопичений до теперішнього часу арсенал форм і методів державно-приватного партнерства дозволяє при збереженні найважливіших національних об'єктів державної власності передавати частину прав власнику приватного сектору.

Євроінтеграція. Шлях до європейської та світової інтеграції, обраний Україною, зумовив необхідність інтенсивних змін у всіх галузях суспільного життя. Ці зміни зумовлені багатьма чинниками, серед яких важливе місце посідають модернізаційні процеси в соціальній сфері та формування нових цілей в охороні здоров'я. Охорона здоров'я перетворюється на стратегічну сферу України та має перебувати в центрі уваги всіх державних і громадських кіл суспільства. Ключовою фігурою у реалізації реформ у медичному закладі є керівник — саме він є основним транслятором модернізаційних процесів у практику [5, с. 47].

Ми поділяємо думку закордонних вчених [6–8], що саме впровадження концесій як особливої форми державно-приватного партнерства (ДПП) між урядом, окремими суб'єктами господарювання та суспільством стане сучасною інноваційною формою розвитку медичних закладів. Інноваційна особливість полягає в передбачених контрактних умовах між договірними сторонами, при цьому переваги є у суспільства, населення країни, регіону або територіальної громади де впроваджується проєкт.

Концесії — досить універсальний спосіб вирішення економічних проблем. Ця форма управління державним майном поширена більше ніж у 120-ти країнах Європейського Союзу, Центральної та Латинської Америки, Азії, Океанії, а також в Східній Європі і СНД та щорічно збільшується.

Місія аналізує основні механізми управління, схеми, форми, інформацію у вже існуючих партнерствах, після чого вносить пропозиції щодо подальшого розвитку нормативно-правової бази державно-приватного партнерства. Важливе місце відводиться системам забезпечення якості ДПП, таких як TQM

(Total Quality Management), SQMS (Scottish Quality Management System), ISO (International Standard Dization) та інших. При цьому більшість місцевих органів влади, використовуючи елементи критеріїв оцінки якості робіт, стали контролювати витрати на виконання спільних з бізнесом проєктів. Варто відзначити незалежність муніципальних структур Франції, що не дозволяють національним органам влади втручатися в цей контрольний процес [8, с. 110].

Модернізація змісту охорони здоров'я України. Зміна змісту охорони здоров'я, для багатьох вітчизняних вчених, стала причиною пошуку нових форм, методів, засобів модернізації механізмів державного управління як медичним закладом, так і галуззю в цілому. Особливо гостро проблема модернізації ефективності управлінської діяльності постає на рівні медичних закладів різних видів власності, що обумовлюється наступним:

- система охорони здоров'я, на рівні державного управління, одночасно покликана реалізовувати загальні задачі державної політики країни, виробляти і реалізовувати власну стратегію, яка визначає механізми державного управління та враховувати потреби населення;
- у світі досі немає національних систем охорони здоров'я які повністю відповідають формі партнерства між державою і приватним бізнесом, та могли б відігравати роль зразків, гідних наслідування;
- охорона здоров'я є складною соціально-економічною сферою, що включає безліч взаємозалежних компонентів і відчуває вплив великої кількості факторів;
- при модернізації механізмів державного управління розширюється кількість управлінських взаємодій, необхідних для ухвалення та реалізації рішень. До їх числа відносимо горизонтальну та вертикальну взаємодію певних структур обумовлених субординаційними та координаційними зв'язками, а саме: медичних закладів (всіх видів власності) та структур на рівні регіонів та державних органів влади; департаментів охорони здоров'я ОДА з центральними і регіональними органами влади в межах власних повноважень і компетенцій; всередині медичних закладів, як організацій; адміністрацій охорони здоров'я з іншими обласними державними адміністраціями; регіональних підрозділів центральних органів влади між регіонами в порядку координаційних зв'язків;
- взаємодією суб'єктів регіональної ланки державного управління охороною здоров'я, внаслідок реалізації їх діяльності та різної системи суборди-

наційних та координаційних зв'язків, яка може викликати функціональні протиріччя, владну конкуренцію, призвести до збільшення часу на ухвалення і реалізацію рішень, координацію управлінських впливів, зменшення гнучкості й оперативності управління.

Потреба громади в якісних медичних послугах. Якість медичних послуг відноситься до показників, які є результатом ефективного функціонування системи охорони здоров'я. Зміна орієнтира у підходах до медичних послуг змусила шукати науковців та практиків нові, а іноді інноваційні підходи, моделі організації та управління наданням цих послуг, щоб їх якість формувала якість здоров'я людини.

Відповідно до ст. 3 Основ законодавства України про охорону здоров'я, медичною допомогою є діяльність професійно підготовлених медичних працівників, спрямована на профілактику, діагностику, лікування та реабілітацію у зв'язку з хворобами, травмами, отруєннями й патологічними станами, а також у зв'язку з вагітністю та пологами [10]. 30.01.2018 р. набув чинності Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» [11], який запроваджує надання медичних гарантій та абсолютно нові правові засади фінансування послуг з медичного обслуговування населення України.

Постає закономірне питання про те, як співвідносяться терміни «медична допомога» і «медична послуга» та їх сутність? Оскільки, на нашу думку, вся діяльність державних та комунальних закладів в межах надання медичної допомоги, згідно зі ст. 49 Конституції України, повинна бути безоплатною, а надання медичних послуг, що виходять за межі медичної допомоги, може бути побудоване, відповідно до закону, також на інших засадах (у тому числі платних) [12].

Д. В. Карамішев зазначає, що основними критеріями ефективності діяльності системи охорони здоров'я, крім доступності медичної допомоги та раціонального використання ресурсів є якість медичних послуг — на основі спрямування організації діяльності системи на кінцеві результати — здоров'я населення і задоволення громадян якістю медичного обслуговування [14, с. 58].

Тому, на нашу думку, одним з ефективних шляхів підвищення якості медичних послуг є об'єднання приватних ресурсів і дій держави на основі принципів партнерства.

Недосконалість правового поля. Важливим є запитання «Чи задовольняє нормативно-правова база механізмів державного управління державно-приватного партнерства систему охорони здоров'я

та окремого лікувального закладу?». На нашу думку, нормативно-правова база не лише потребує доопрацювання, опробування, а й добору відповідних ефективних механізмів її реалізації, особливо у формування механізмів управління ДПП.

За даними аналізування існуючих державних правових документів ми визначили наступні структурні принципи управління ДПП в Україні, а саме: заборона будь-якої дискримінації прав приватних або державних партнерів; узгодженість інтересів державного і приватного партнерів з метою отримання взаємної вигоди від результатів реалізації проектів ДПП; незмінність форми власності об'єкта протягом усього життєвого циклу проекту; визнання державними і приватними партнерами прав, обов'язків і відповідальності, що передбачено законами України й умовами договору; вибір приватного партнера виключно на основі проведення конкурсу; справедливий розподіл між державою та інвестором ризиків, пов'язаних з реалізацією проектів ДПП. Слід зауважити, що наведені вище визначення в інструментальному аспекті приводять до необхідності виміру ефективності діяльності окремих механізмів державної влади та їх структурних функцій на рівні ДПП, як ефективності медичних організацій.

Неготовність до змін. У системі охорони здоров'я постійно відбувається боротьба між силами, зацікавленими в підвищенні ефективності її діяльності, та виживанням у складних соціально-економічних умовах, що змінюються при зміні пріоритетів (нова Конституція, закони, інструкції). Держава, її виконавчі органи, медична наука виступають за глибокі перетворення, що допомагають кожному медичному закладу підвищити ефективність своєї діяльності. Конкретні виконавці (керівники медичних закладів, медичні працівники) часто вбачають у цих перетвореннях загрозу своєму становищу, намагаючись у практиці певним чином блокувати прийдешні зміни, що виражаються в їх опорі, протидії.

Зміна вимог до медичних працівників та їх професійної діяльності у процесі надання медичних послуг. В умовах докорінного реформування концептуальних, організаційних і структурних засад вітчизняної охорони здоров'я з метою виведення її на рівень досягнень розвинутих країн світу вирішальна роль відводиться готовності медичних кадрів до реалізації поставлених завдань. Вони мають стати рушійною силою відродження та створення якісно нової системи охорони здоров'я.

Підготовка медичних працівників є центральним завданням модернізації галузі, провідним принципом державної освітньої політики. Таким чином, керівник медичного закладу повинен не тільки

постійно вивчати професійний рівень кожного члену медичного колективу, знати його потреби, створювати умови для розвитку та самовдосконалення, а й «вироснути» з лікарів-інтернів висококваліфікованих професіоналів, які передусім володіють глибоким знанням, навичками використання інноваційних технологій лікування [4].

Підготовка керівників лікувальних закладів (ЛЗ) до змін. Сучасний керівник ЛЗ для здійснення управління інноваційною діяльністю установи повинен бути обізнаним з інноваційними компонентами як лікувального процесу, так і механізмами інноваційного менеджменту, мотивованим на виконання управлінських функцій, мати позитивний досвід керівництва медичним колективом і бути творчою особистістю. І хоча вищезазначені якості притаманні більшості, певна частина керівників досі не має достатньої фахової кваліфікації в галузі інноваційного менеджменту [9, с. 131].

Демократизація функціонування управлінського апарату лікувального закладу. Найефективнішим шляхом демократизації функціонування управлінського апарату є залучення громадськості до участі у вирішенні важливих питань керування ЛЗ. Ці питання повинні стосуватися не тільки фінансової сторони співробітництва «Лікувальний заклад — громадськість», а й розгляду пропозицій щодо змін у процесі надання медичних послуг населенню та деяких механізмів управлінської діяльності лікарні.

Ми вважаємо, що використання цих форм, як резерву підвищення результативності і якості механізмів державного управління у системі охорони здоров'я України на рівні ДПП потребують розв'язання певних теоретичних проблем: визначення змісту кожної окремої форми контракту; визначення чинників, які їх визначають; обґрунтування механізмів використання цих чинників для медичних закладів та охорони здоров'я взагалі.

Особливістю орендних відносин між медичним закладом та приватним бізнесом полягає в тому, що на визначених договором умовах відбувається передача приватному партнеру державного або муніципального майна в тимчасове користування за певну плату. При цьому держава отримує орендну з орендаря, а ризики лягають на приватну компанію. При цьому, традиційні договори оренди передбачають повернення предмета орендних відносин, причому право щодо розпорядження майном зберігається за власником і не передається приватному партнеру.

Що стосується відмінностей між концесією й орендою, то вони істотні. Договір концесії за своєю суттю спрямований на модернізацію інфраструктурних об'єктів в умовах розподілу ризиків між

державною владою та приватним бізнесом і передбачає залучення коштів для поліпшення відповідних об'єктів. Тобто, приватному партнеру передаються зобов'язання щодо здійснення робіт з будівництва (модернізації) інфраструктурних об'єктів та надання публічних послуг в обмін на право отримувати платежі від споживачів за послуги/товари, надані/вироблені з використанням відповідних об'єктів, або іншу оплату, що не передбачено сторонами. У договорі — оренди, як правило це не використовується.

Таким чином, в трактуванні поняття концесія щодо охорони здоров'я варто враховувати наступні змістові аспекти: у концесію можуть передаватися, крім іншого, об'єкти державної або комунальної власності сфери охорони здоров'я; вибір концесіонерів здійснюється на тендерній основі; перелік державного майна, яке може бути передано в концесію, затверджений Кабінетом Міністрів України (нині в переліку відсутні об'єкти охорони здоров'я), перелік комунального майна затверджується місцевими радами на пленарних сесіях; державні медичні об'єкти, концесії залишаються у державній (комунальній) власності; одержання прибутку для концесіонера — Законом України «Про концесії» — чітко передбачено, його має тільки концесія «user paid» (концесія з оплатою від користувачів, тобто пацієнтів), що суперечить ст. 49 Конституції України («безоплатна медична допомога»).

При цьому процедури, передбачені спеціальним концесійним законодавством, набагато простіші, ніж у випадку укладення концесійної угоди згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство». Однак, якщо договори концесії укладаються відповідно до згаданих законів, то формально вони не вважаються державно-приватними партнерствами і, відповідно, не будуть реєструватися як ДПП. Це одна з причин перешкоди укладення концесійних угод у нашій країні. Але головна причина — у недостатній захищеності прав концесіонера. Ризик, який він несе, високі витрати, обтяжується ще й необхідністю сплачувати високу концесійну плату державі. Водночас неустойка за порушення зобов'язань з боку останнього не передбачена.

Тому розповсюдження концесій у сфері охорони здоров'я набувають актуальності в силу того, що ця галузь досі характеризується вкрай обмеженими для розвитку відрахуваннями з бюджету, і тому необхідно залучати додаткові фінансові інвестиції.

Громадське здоров'я. Проблема збереження здоров'я людини впродовж життя є стратегічною ціллю держави. Концепція збереження здоров'я населення та впровадження здорового способу життя є основним лейтмотивом діяльності медичної

галузі в демократичному суспільстві; вона закладає підґрунтя для формування фізичних, психічних, соціальних складників компетентнісної моделі особистості.

Здоров'я залежить від формальних (законодавства в галузі охорони здоров'я, реалізації державних і регіональних проектів, діяльності установ охорони здоров'я, політики менеджменту на рівні окремих господарюючих суб'єктів) і неформальних інститутів (звичаїв, традицій, культури, норм поведінки). В сучасних умовах державно-приватне партнерство є одним з важливих інститутів, що сприяють збереженню здоров'я населення.

Розвиток лікарні — це процес засвоєння інновацій. Тобто розвиток можливий тільки за рахунок нового: технологій, підходів, методів, змісту роботи, організаційних структур [5, с. 114]. Упровадження інновацій, нових технологій, задоволення потреб, що постійно змінюються, є складним і водночас необхідним етапом для керівника медичного закладу, тому що рішення потрібно приймати швидко та вчасно.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, з'ясовано основні причини модернізації механізмів державного управління в системі громадського здоров'я України: технічний прогрес, євроінтеграція, трансформація змісту охорони здоров'я, потреба громади в якісних медичних послугах, недосконалість правового поля, неготовність до змін, зміна вимог

до медичних працівників та їх професійної діяльності у процесі надання медичних послуг, підготовка керівників лікувальних закладів до змін, демократизація функціонування управлінського апарату лікувального закладу, проблеми організаційно-побутового характеру системи охорони здоров'я, формування громадського здоров'я держави, відсутність сучасних технологій управління лікувальним закладом та потреба в інноваційному розвитку лікарні.

Основними шляхами модернізації механізмів державного управління в системі громадського здоров'я є: пошук нових форм, методів, засобів механізмів державного управління системою охорони здоров'я взагалі, так і окремим медичним закладом різних видів власності, визначення змісту ефективності механізмів державного управління державно-приватним партнерством в системі охорони здоров'я країни; визначення основних теоретичних та методологічних чинників, які визначають умови, тенденції державно-приватного партнерства та засоби механізмів державного управління, тобто ті базові положення та інструменти, що обумовлюють розвиток системи охорони здоров'я; обґрунтування механізмів використання цих чинників для підвищення ефективності для розвинення співпраці держави та приватного бізнесу в медичній галузі. На нашу думку, саме такий підхід до розробки механізмів державного управління стане вагомим внеском у модернізацію системи громадського здоров'я України.

Література

1. Про концесії: Закон України від 16.07.1999 № 997-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14> (дата звернення 20.05.2020)
2. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення 22.05.2020).
3. Ковнір Д. А. Механізм прийняття управлінських рішень державним вищим навчальним закладом на основі результатів аналізу. ВІСНИК Полтавської державної аграрної академії. 2016. № 1–2. С. 121–125.
4. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>
5. Карамішев Д. В. Концепція інноваційних перетворень: міжгалузевий підхід до реформування системи охорони здоров'я (державно-управлінські аспекти): [монографія]. Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр». 2004. 304 с.
6. Harry Anthony Patrinos, Felipe Barrera-Ororio, and Juliana Guáqueta. The role and impact of public-private partnerships in education. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2612/479490PUB0R0le101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf?sequence=1> (дата звернення 10.05.2020)
7. Шевченко М. В. Пілотний проект реформування системи охорони здоров'я (застосування елементів програмно-цільового методу, перехід до стратегічних закупівель) / М. В. Шевченко, Г. О. Слабкий // Вісн. соц. гігієни та орган. охорони здоров'я України. 2014. № 4 (62). С. 17–21.
8. Портер М., Тайсберг Э. О. Переосмысление системы здравоохранения. Как создать конкуренцию, основанную на ценности и ориентированную на результат. К.: Издательство Алексея Капусты. 2007. 485 с.

References

1. On concessions (2020). Law of Ukraine No. 997-XIV of 16.07.1999. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
2. On public-private partnership (2020) law of Ukraine No. 2404-VI of 01.07.2010. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
3. Kovnir D.A. (2016). Mechanism for making managerial decisions by a state higher educational institution based on the results of analysis. Bulletin of the Poltava State agrarian Academy [in Ukraine].
4. On the development of Public-Private Partnership as a mechanism for activating investment activity in Ukraine: analytical note. National Institute for Strategic Studies under the president of Ukraine (2017). Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>
5. Karamyshev D.V. (2004). The concept of innovative transformations: an intersectoral approach to reforming the healthcare system (state-managerial aspects Kh.: Harry Nadu publishing house «Magister» [in Ukraine].
6. Patrinos H. A (1992). The role and impact of public-private partnerships in education. Retrieved from: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2612/479490PUB0Role101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf?sequence=1>
7. Gaidaev Yu. (2007). State policy in the field of health care. Ukr. honey. magazine. [in Ukrainian]
8. Porter M., Theisberg E. (2007). Rethinking the health care system. How to create value-based and result-oriented competition. Publishing House. [in Ukrainian]

Nazarov Vugar
*PhD in Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Economics
Azerbaijan Tourism and Management University
ORCID: 0000-0002-3139-292X*

Hajiyev Jamal
*PhD in Economics, Associate Professor of the
Department of Economics
Azerbaijan Tourism and Management University
ORCID: 0000-0002-6409-3010*

Ahadov Vasif
*PhD Student of the Department of Economics
Azerbaijan Tourism and Management University
ORCID: 0000-0003-0003-8933*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7017

THE IMPACT OF THE DEVELOPMENT OF PROPERTY RELATIONS ON THE INSTITUTIONS OF ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN

Summary. Local and foreign scientists are now paying growing attention to various issues of property and the philosophical and ethical, political, economic, institutional, social, psychological, and other aspects of its formation, taking into account the requirements of large-scale transformation, which primarily concern post-industrial areas of social development.

In consequence, as modern studies rightfully point out, considering property relations, two general restrictions should be taken into account: this is an attempt to explain the absoluteness of their roles, the presence and content of all aspects of socio-economic relations by property relations; and the denial of the role of property as one of the most important factors determining the direction of social development in the present and future. This situation forces a new look at the economic policy of the state in this area, because any financial and monetary measures taken by the government will be doomed to failure if their implementation will be without interaction with the mechanisms of the private property system.

The article defines the entrepreneurial sector of the region, its interaction with the institutions of the market system operating in all sectors and spheres of the region's economy, and also shows the influence of the development of property relations on the institutions of entrepreneurship.

Key words: property, forms of ownership, entrepreneurship, institutions of entrepreneurship, effective entrepreneur.

Statement of the problem. The problem of private property has not been sufficiently studied in the modern Azerbaijani economy and arises debates. Today, there are much more questions about this issue, than there are answers given by economic science. Disputes basically about the concept of “subordination” of the formation and development of the property system to any laws.

Another issue is regarding the importance of a new social quality of entrepreneurship, its growing social

responsibility in the context of broad economic transformations. The goal of modern entrepreneurship is not only the innovative development of production and income generation but also the provision of products that meet the needs of consumers. The problem here is to study the system of entrepreneurship through the prism of social demands and to accept the process of reproduction as it is.

The article reveals the relationship between property and the development of Azerbaijani

entrepreneurship. It is obvious today that the demand for legal institutions created by the official government is growing among entrepreneurs. This, in turn, exacerbates the problem of state-owned institutional entrepreneurship.

The purpose of the article is to identify and justify ways of improving the efficiency of the entrepreneurship institution and the formation of highly effective entrepreneurs on the basis of a systematic study of private property's influence on the development of entrepreneurship.

In this article as the main research method has been used 6 generally accepted methods of economic analysis (horizontal, vertical, trend, comparative, relative analysis, factor analysis).

Analysis of recent research and publications. When viewed from an institutional point of view, the analysis of trends in the development of entrepreneurship is particularly relevant for modern countries, where, as a result of socio-economic transformations, destructive private property and an extremely inefficient economic system have emerged. Many economists today see the reason for this state of the economy only in a weak and contradictory institutional structure that cannot be changed "from above". Therefore, it is important to take the initiative "from below", mainly by economically active entrepreneurs. In this context, the institutional initiative becomes a necessary condition for the future development of the country.

The analysis of the nature and role of entrepreneurship in socio-economic development has been carried out for a long time and very effectively by economists, sociologists and lawyers. Among them, can be mentioned such authors as A. V. Busygin, M. Weber, G. K. Gins, J. K. Galbraith, J. B. Clarke, A. Marshall, E. V. Omelchenko, V. V. Radaev, J. Schumpeter.

In the economic literature, there are different approaches both to the definition of the "entrepreneurial sector" of the regional economy and to understanding the essence of the "institutional environment". The latter is defined as a set of basic political, economic, social and legal rules and institutions that contribute to improving the efficiency of business entities to meet the needs of both production and business people. The ongoing changes in the activities of institutions are a process of continuous quantitative and qualitative change and transformation of various legal, political, economic and social institutions.

In our country, such concepts as an institution, institutional and business environment have not been used in economic theory for a very long time. The formation of new market structures has caused the necessity for using the economic categories of institu-

tional theory in the economy. The economic and legal problems of society are closely related to the problems of regulation. Interaction and actions between the business environment and the institution of ownership within the framework of the institutional approach contribute to understanding the importance of economic entities in making effective management decisions. Such factors as changes in science, the globalization of the economy, the search for sustainable development, the structure of social needs as well as the qualitative changes in nature require a rethinking of the approach to the human subject.

In the process of development of science, production and culture there have been created not only property objects, based on the development of entrepreneurship, but also the economic potential of society.

In the dynamics of the economy's position, J. Schumpeter considered the development of the economy as a process of transition to a constantly changing new state. At the heart of this changing transition lay innovative processes, the bottom line of which is using the property [4]. Cobb-Douglas in his authorial modification evaluates property as a criterion of economic equilibrium, as well as supply and demand, taking into account property objects in which a variant of the production function is used [5]. Opinions of G. Becker, J. Mintzer, T. Schultz on the knowledge and skills of subjects (human capital) were accepted as a factor influencing the nature of the entrepreneurial activity. D. North believes that institutions are such structures, which created by the human mind, that cannot be seen, felt, touched, or even measured [6]. A. Oleinik defines the concept of an institution as a complex of formal (determined by common law) and spontaneously chosen frameworks that establish the interaction of individuals in the economic, political and social spheres [7]. V. Rosenthal considers the concept of an economic institution as a socially recognized functional and organizational form of collective economic activity, where there are realizing the system functions of the economy [8].

However, despite the reality of scientific achievements in the field of institutional analysis of entrepreneurial activity, many aspects of the considered problem have not yet been fully examined.

Formulation of the article's objectives. The problem of the institutional initiative is considered exclusively in the context of the traditional economic theory of property rights and focuses mainly on the issues of highly efficient specification of private property rights. Besides, in the forming of the institutional arrangements for entrepreneurship, informal and local institutions are poorly taken into account. The social

and developing functions of institutions are practically not taken into account in creating a system of institutional management of entrepreneurship. The creative potential of the institutional capital of individuals and organizations is also not fully utilized.

The purposes of the article are as follows:

- clarifying the theoretical and methodological foundations of the study of institutional entrepreneurship;
- defining the features and role of institutional entrepreneurship in a transformational economy;
- identifying the ways to improve the efficiency of private property as the main condition for the development of entrepreneurial activity;
- considering the institutional initiative as the basis of the operational management mechanism;
- determining the conditions for the formation of a favorable environment for the development of entrepreneurial activity.

Summary of the main material. Institutional entrepreneurship is considered by researchers as a form of progressive, intellectually “advanced” economic activity. Many studies in this area show that the category “institutional entrepreneurship”, a purposeful combination, and their use generally accelerate socio-economic and social dynamics. Objective and subjective structures of institutional entrepreneurship make it possible to determine “what”, “who” and “how” to participate in the considered entrepreneurial activity.

The existing mechanism of institutional entrepreneurship includes the following stages: a) monitoring the effectiveness of the existing norms and rules of socio-economic interaction; b) a clear definition of the subjects and subjects of the institutional initiative; c) identification and simultaneous training of business entities; d) analysis of the possibilities and ways of using the most advanced institutions of appropriation; e) application of innovative norms and rules to the practice of the direct institutionalization process. The relationship between the efficiency of institutional entrepreneurship and fairness of institutions is as follows: only fair rules and regulations can be effective, because they will be supported by society, and therefore will reduce operating costs.

Along with the development of effective economic rules, as well as minimizing the negative consequences of the shadow sector of the economy, institutional entrepreneurship itself is the egress of the institutional crisis. It can be a way to overcome the institutional crisis in the country. The formation of a stable regional business sector in the economic space of the country is the most important strategic factor for sustainable economic development and the achievement of a decent

standard of living for the population. The ongoing processes of market transformation of the economy offer a wide use of theoretical approaches to the assessing of the impact of the institutional changes on the scale and pace of socio-economic development of regions, as well as the activation of their implementation in the analysis of the institutional concept.

The system of interaction between market institutions and business entities in the economic space of the region provides a basis for monitoring changes in the input and output indicators of this system [1]. In our country, such concepts as an institution, institutional and business environment, and operating expenses have not been used in economic theory for a long time. Revealing and modeling of indicators of the development of entrepreneurship and the institution of property should be based on a combination of an institutional approach involving the theory of evolution, neoclassical theory, the theory of human capital, and the initial provisions of the theory of growth.

The Law of Azerbaijan “On Property” of November 9, 1991, identified 3 forms of ownership in our country, they are state, collective and private ones, but later the Constitution has adopted the following 3 main forms of property: state, municipal and private. All forms of ownership have both advantages and disadvantages. As a consequence, the absoluteness of one of them leads to the emergence of a monopoly that reduces the efficiency of production. Therefore, the state creates equal conditions for the development of various forms of ownership and ensures their protection. Revealing and analysis of ways to increase the effectiveness of the impact of property relations on the development of domestic entrepreneurship are really carried out in order of “searching” the criteria for such impact. Nevertheless, first of all, it should be noted that the most important indicator in assessing the impact of private property on entrepreneurship is the result of small business activities small business. All socio-economic and institutional processes of private property and entrepreneurship are reflected “like in a drop of water”. Why is small business the subject of leading research on the effectiveness of the private property’s appropriate impact? First of all, it should be noted that the most important indicator in assessing the impact of private ownership on entrepreneurship is the performance of small businesses.

Foremost, the small business largely “justifies” the economic activity of a person as an individual. The production and movement of special goods in most cases is associated with the satisfaction of material and comprehensible, measurable, relative and other useful human needs. The existence of the economy promotes

the use of a certain set of goods that are primarily needed by consumers and created in a small sector of the economy, even though this is quite appropriate. In relation to the modern economy, it is very appropriate to link the process of the impact of private property on small business, taking into account the revealing of useful human needs, considering the character of the socio-economic problems that we are solving.

Thus, the importance of small business as the object of our analysis lies in the fact that it is here where the most important personal values for the daily life and activities of people are created. At the same time, we are talking about private benefits that are actually designed to improve people's well-being.

The efficiency of the economic realization of private property directly depends on the subjective will of the "good" or "bad" head of the region, the municipality, the mayor, etc. This is due to the position of the city administration and the positive actions of the mayor himself. Secondly, in the system of small business, human capital is realized directly. In this regard, small business should be considered as the "first brick" of any economic system. The complexity and effectiveness of entrepreneurial activity at any other level of management will be determined by the characteristics of the socio-economic and institutional conditions of the effectiveness of small businesses. Regulation of the private property's formation and development process, as well as its system of forms and methods, makes the system a special and independent object of institutional entrepreneurship. Transition to the system of free economic relations based on private property, free enterprise, and healthy competition required

a radical change in property relations and liberalization of the economy. The return to power of Heydar Aliyev, the national leader of the Azerbaijani people, has brought a completely new stage in the existing economic, political, social and social relations. On the 9th of September, 1995, under the initiative of national leader Heydar Aliyev and the approval of the "State Program for the Privatization of State Property for 1995–1998", deep foundations of privatization were laid in our country. The second privatization program has created new opportunities for the development of free business. In August 2000, the second stage of privatization began with the entry into force of the Law of the Republic of Azerbaijan "On privatization of state property" and "II State program of privatization of the state property in the Republic of Azerbaijan". At this stage, there have been set new goals aimed to open more strategic enterprises for privatization. As a result of the policy pursued by President Ilham Aliyev, a worthy successor of national leader Heydar Aliyev, there have been achieved positive results in all areas of policy and economy, including the management and privatization of state property.

It should be noted that although the share of the private sector in GDP during privatization was less than 10%, now more than 85% of GDP and 75% of the employed population are concentrated in the private sector. The private sector accounts for 99.8% of agricultural production, 92% of industrial production, 80% of transport services, and 70% of construction. Over the past years, as a result of the transfer of state-owned enterprises to private ownership and joint-stock companies, more than 400 thousand citizens have re-

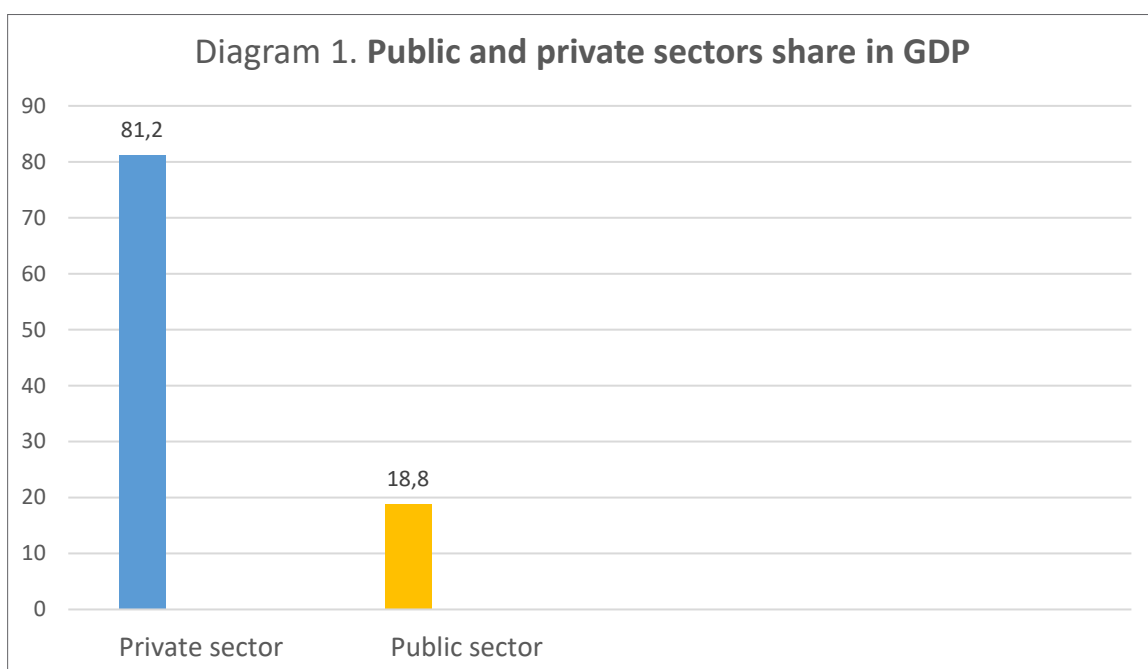


Table 1

Distribution of enterprises and organizations by the types of ownership

Types of ownership	Enterprises and organizations as of 01.01.2020	The number of newly created enterprises as of 01.01.2020	
		Total:	%
Total:	104191	4362	4,2
State-owned enterprises	10662	144	1,4
Private enterprises	91829	4212	4,6
Municipal enterprises	1700	6	0,4

ceived new jobs in the private sector. The continuation of the denationalization policy led to the privatization of more than 35,000 small enterprises. Over 1,500 joint-stock companies were established. Most of them are on the verge of privatization now. At present, 125 thousand joint-stock companies have been established in the country. 325,000 entrepreneurs became owners. In consequence of privatization, foreign investors have invested hundreds of millions of dollars in the Azerbaijani economy. Following the new program, there are wide opportunities for the privatization of more strategic enterprises. In the implementation of the second privatization policy, Azerbaijan took into account international experience. In 2019, there have been operating 83,017 units or 79.7% of small enterprises from the total number of enterprises in the country, most of which (31.2%) were in trade and other services (13.5%), construction (12.1%), and agriculture (10.7%). 56.7% of small businesses were established mainly in Baku, the capital city.

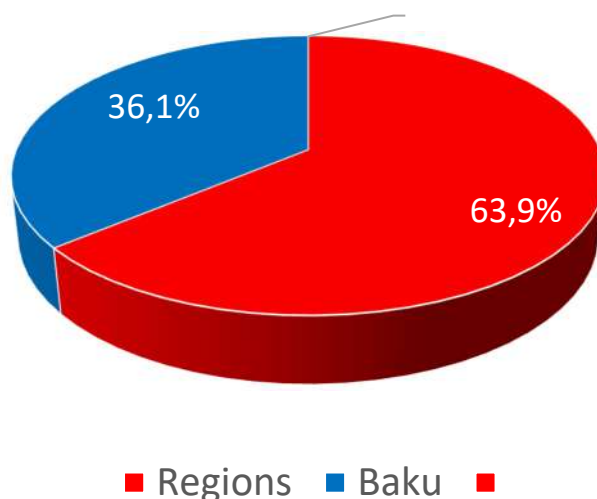
According to this Table it is seen that the number of private enterprises as of 01.01.2020, was 91,829,

and the number of state-owned enterprises was 10,662, which is approximately 9 times exceeds. If we look at the number of newly created enterprises, we will see that the number of private enterprises increased by about 30 times during 2020.

The private sector share of GDP was 81.2% In 2019, and the share of employment was 74.7%. The number of economic entities in 2019 increased by 5.4% and amounted to 715,585 units. 36.1% of entrepreneurs are registered in Baku and 63.9% in regions, 14.6% of entrepreneurs are legal entities, 85.4% are individuals, 79.7% are small enterprises.

Presently, in accordance with the instructions of the President of Azerbaijan, the development of an appropriate concept for the restoration of the occupied territories of Azerbaijan and the construction of new infrastructure facilities has been completed and activities are already underway in the territories. From this point of view, the dynamics of entrepreneurship in the regions will grow with the development of infrastructure in the liberated territories of Karabakh.

Diagram 2. Increasing in the number of economic entities in Baku and in the regions



It was planned to give 120 million manats of soft loans by 2020. In fact, the given loans amounted to 126.9 million manats. More than 173 thousand workplaces were opened due to these loans.

In 2020, the Entrepreneurship Development Fund provided entrepreneurs with 126.9 million manats of soft loans for financing 908 investment projects worth 397 million manats through authorized credit organizations. Due to these loans have been nopened more than 2,700 new workplaces. 57% of given loans were directed to the development of the agricultural sector (production and processing), and 43% to the production and processing of industrial products and other areas. 79% of loans fall on the regions, and 21% on the settlements of Baku. In June of last year, there were launched two programs, which are credit guarantees and interest rate subsidies, aimed to support the entrepreneurs working in the areas affected by the pandemic.

It should be noted that for the first time in the country, the Ministry of Economy has created an electronic credit platform for online acceptance of applications for new business loans under the credit guarantee mechanism. More than 3,300 applications for new business loans worth 949 million manats were registered through this platform in 2020. 433 applications of them had a loan need of 148 million manats and were guaranteed by the fund. The amount of guarantees for guaranteed applications is 86.1 million manats. The loan amount under the applications that came into force was 130 million manats, the guarantee amount was 74.8 million manats. Another support mechanism is the subsidy provision for 100 million manats of interest subsidies on the loan portfolio of entrepreneurs for 1 billion manats, 50 million manats of which are provided from the state budget, and 50 million manats from the Fund. According to this mechanism, since the 10th of March 2020, the interest subsidy has been providing for a period of 12 months in the amount of 10 percentage points of the interest rate on existing loans to entrepreneurs.

It is already planned to provide soft loans to entrepreneurs for 130 million manats in 2021. Entrepreneurs affected by the pandemic are expected to receive 222 million manats of state guarantees, 370 million manats of new business loans, 58 million manats of interest subsidies, including 80 million manats of interest subsidies on existing loans. Since 2014, the "Single Window" system has been operating in the republic. It simplifies the process of filing both tax and financial statements.

Today, the formation of a highly effective proprietor should be considered as a factor of entrepre-

neurship development. In modern conditions, there are no stable and reliable economic agents allowing to minimize operating costs and adequately protection of the legal property rights for all levels of institutions, as well as entering the business. The "culprit" of the existing "failures" of the domestic economy is not a competitive market mechanism, but the lack of socio-economic and related institutional conditions necessary for the formation and development of individual and social reproduction. Regarding entrepreneurship, we are talking about the lack of an institutional "framework" for private forms and methods of appropriation and the inability to ensure the subsequent ownership of goods. This leads to the "freezing" of the energy potential of private entrepreneurs, who often do not have the opportunity to effectively use their property.

Conclusion and suggestions. The results of our study are as follows:

Firstly, the problem of private property is insufficiently examined and discussed in modern Azerbaijani economic science. It seems to us that today there are more questions to the problem of private property than answers from economic science. Considering from this point of view, the following question is being discussed: can the private property system develop successfully without or out of the positive development of the public property, which is usually represented by state property? But the main issue here is to find out what are the laws that the formation and development of private property relations "obey"? The answers to these and many other key questions will allow us to develop theoretical and methodological foundations for studying not only private property, but also civil society as a whole.

Secondly, in the context of large-scale economic transformations, it is imperative to define a new, that is, the social "quality" of entrepreneurship and its growing social responsibility.

Thirdly, it is important to determine the relationship between the private property system and the country's entrepreneurial tendencies. Entrepreneurship, as a sphere of realization of the special economic interests of a person as an individual, as well as the interests of a person as a member of a certain organization, imposes requirements on society represented by the state, aimed to institutionalize the system.

Fourthly, in terms of large-scale socio-economic transformations, it is necessary to emphasize the growing socio-economic importance of the formation of a highly effective economical institute of entrepreneurship. The solution of the entire complex of socio-economic problems of the transition period is

impossible without the formation of a long-term mechanism of action that ensures the highly effective implementation of all levels of private property.

Fifthly, there is an institutional “gap” in solving the socio-economic problems of the transition period. It is necessary to find ways and make mechanisms for creating legal entities in the development of private property and entrepreneurship. Despite the intensity of the activities of official institutions regulating and coordinating the system of operations in the field of the movement of individual goods in the context of entrepreneurship development, it cannot be argued that state bodies are the necessary institutional platform today.

Sixthly, the relevance of the topic is determined by the necessity to create a highly effective impact mechanism of private property on the dynamics of entrepreneurship, as well as the creation of entrepreneurship institutions in the context of socio-economic transformation.

The general clarity of the problem does not release us from the seeking of specific forms and methods of the impact of the private property system on the dynam-

ics of individual reproduction in the private sector of our economy but on the contrary, obliges us to do so. The mechanism of communication between the private property system and business institutions has not been practically explored. The existing interpretations and features of this relationship have largely general character, however, small and medium-sized enterprises, same as the private property system, are objects of institutional entrepreneurship too. Besides, considering the motivational potential of private forms and methods of appropriation, it can be argued that entrepreneurship should be considered as a function of private property.

This situation forces a new look at the economic policy of the state in this area, because any financial and monetary measures taken by the state will be doomed to failure if their implementation will be without interaction with the mechanisms of the private property system. The purpose is to systematically examine the impact of the development of private property on the development of business institutions, to identify and justify ways of improving the efficiency of entrepreneurship as well as formation of highly effective entrepreneurs.

References

1. Abalkin L. I. Mnogoobrazie vidov sobstvennosti i upravlenie // EKO. 1996. № 1. S. 2–13.
2. Abalkin L. I. Ispolzovat intellektualnyy i ekonomicheskiy potentsial dlya budushchego Rossii // Ekonomist. 2000. № 8. S. 3–9.
3. Abalkin L. I. Novyy shans // EKO. 2000. № 2. S. 44–56.
4. Shumpeter Y. A. Istoriya ekonomicheskogo analiza: V 3-kh t. / Per. s angl, pod red. V. S. Avtonomova. SPb.: Ekonomicheskaya shkola, 2001. S. 380.
5. Blaug M. Ekonomicheskaya mysl v retrospektive: Per. s angl. M.: Delo Ltd. 1994, s. 720
6. Nort D. Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki, Per. s angl. A. N. Nesterenko, M.: Fond ekonomicheskoy knigi “Nachala”, 1997.
7. Oleynik A. N. Instituttsionalnaya ekonomika: Uchebnoe. Posobie. M.: INFRA-M, 2002. 416 s
8. Zotov V. V., Presnyakov V. F., Rozental V. O. Problemy institutsionalnogo analiza rossiyskikh predpriyatij // Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii. 2002. S. 40–55.
9. Godovye otchety Departamenta politiki razvitiya predprinimatelstva Ministerstva ekonomiki Azerbaydzhanskoj Respubliki. Baku, 2018. 12 s.
10. Zakon Azerbaydzhanskoj Respubliki “O predprinimatelskoj deyatelnosti”, Baku, 15 dekabrya 1992 goda.
11. Konstitutsiya Azerbaydzhanskoj Respubliki. 12 noyabrya 1995 g.
12. Rasporyazhenie Prezidenta Azerbaydzhanskoj Respubliki ot 25 oktyabrya 2007 goda “O merakh po obespecheniyu organizatsii khozyaystvuyushchikh subektov po printsipu”edinogo okna” // Gazeta “Azerbaydzhans”, 29 oktyabrya 2007 goda.
13. “Gosudarstvennaya programma razvitiya malogo i srednego predprinimatelstva v Azerbaydzhanskoj Respublike (2002–2005 gody)”. Baku, 17 avgusta 2002 goda.
14. Rynochnye mekhanizmy razvitiya azerbaydzhanskogo predprinimatelstva // Institut ekonomiki Natsionalnoy Akademii Nauk Azerbaydzhana. “Nauka”, 2008, 300 s.
15. Allahverdiev Kh. V., Gafarov K. S., Akhmedov A. M. Gosudarstvennoe regulirovanie natsionalnoy ekonomiki. Baku, 2007, 564 s.
16. The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan. URL: <http://www.azstat.org> (accessed 1 March 2021).

Вівчар Олександра Йосипівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»*

Вивчар Александра Иосифовна

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов
Национальный университет «Львовская политехника»*

Vivchar Oleksandra

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University*

Валігура Наталія Сергіївна

*бакалавр кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»*

Валигура Наталья Сергеевна

*бакалавр кафедры финансов
Национального университета «Львовская политехника»*

Valihura Natalia

*Bachelor of the Department of Finance of the
Lviv Polytechnic National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7048

СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ, ВПЛИВ COVID-19

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ, ВЛИЯНИЕ COVID-19

THE CURRENT STATE OF UNEMPLOYMENT IN UKRAINE, THE IMPACT OF COVID-19

Анотація. У статті досліджено сучасний стан безробіття в Україні, зазначено актуальність дослідження, виявлено основні причини та наслідки як для населення, так і для держави, розкрито поняття «безробіття» та «рівня безробіття». Визначено, що безробіття – одна із важливих соціально-економічних категорій, оскільки, з одного боку, перешкоджає забезпеченню виробництва валового національного продукту – основи життєдіяльності суспільства, а з другого – не дає можливості людині реалізуватися через участь у суспільно корисній праці.

З використанням графічних схем було показано динаміку складових економічно активного населення протягом 2015–2020 рр. На основі аналізу статистичних даних акцентується увага на ризиках впливу на соціально – економічний стан суспільства та підвищення бідності населення України.

Із відкритих даних було побудовано таблицю та здійснено оцінку рівня безробіття в умовах сучасної економіки. Обґрунтовано необхідність зниження цього рівня за допомогою активної державної політики.

Запропоновано основні методи, впровадження яких сприятиме зниженню кількості непрацевдатних в Україні та зменшенню негативних соціально – економічних наслідків.

Визначено, що необхідною умовою збалансування ринку праці є активна політика розвитку економіки, а саме: інвестиційні вкладення в економіку країни, сприяння ведення підприємницької діяльності серед населення та регулювання розвитку діючого бізнесу.

На основі проведеного дослідження було проаналізовано тенденції безробіття та вплив на його рівень епідемічної ситуації, зокрема карантинних обмежень. Визначено, що із поширенням спалаху пандемії COVID-19 у світі та в Україні, зокрема, ситуація на ринку праці значно погіршилася.

Зроблено висновок, що питання безробіття неможливо вирішити повністю, тому, незважаючи на вжиті державою заходи, необхідно більш активно їх застосовувати та впроваджувати нові ефективні механізми державного регулювання з метою скорочення безробіття до мінімуму та підвищення рівня зайнятості населення в Україні.

Ключові слова: безробіття, рівень безробіття, економічно активне населення.

Аннотация. В статье исследовано современное состояние безработицы в Украине, указано актуальность исследования, выявлены основные причины и последствия как для населения, так и для государства, раскрыто понятие «безработица» и «уровня безработицы». Определено, что безработица – одна из важных социально-экономических категорий, поскольку, с одной стороны, препятствует обеспечению производства валового национального продукта – основы жизнедеятельности общества, а с другой – не дает возможности человеку реализоваться из-за участия в общественно полезном труде.

С использованием графических схем было показано динамику составляющих экономически активного населения в течение 2015–2020 гг. На основе анализа статистических данных акцентируется внимание на рисках воздействия на социально – экономическое состояние общества и повышение бедности населения Украины.

С открытых данных было построено таблицу и осуществлена оценка уровня безработицы в условиях современной экономики. Обоснована необходимость снижения этого уровня с помощью активной государственной политики.

Предложены основные методы, внедрения которых будет способствовать снижению количества нетрудоспособных в Украине и уменьшению негативных социально – экономических последствий.

Определено, что необходимым условием сбалансирования рынка труда является активная политика развития экономики, а именно: инвестиционные вложения в экономику страны, содействие ведению предпринимательской деятельности среди населения и регулирования развития действующего бизнеса.

На основе проведенного исследования были проанализированы тенденции безработицы и влияние на его уровень эпидемической ситуации, в частности карантина. Определено, что с распространением вспышки пандемии COVID-19 в мире и в Украине, в частности, ситуация на рынке труда значительно ухудшилась.

Сделан вывод, что вопрос безработицы невозможно решить полностью, поэтому, несмотря на принятые государством меры, необходимо более активно их применять и внедрять новые эффективные механизмы государственного регулирования с целью сокращения безработицы до минимума и уровня занятости населения в Украине.

Ключевые слова: безработица, уровень безработицы, экономически активное население.

Summary. The article examines the current state of unemployment in Ukraine, the relevance of the study, identifies the main causes and consequences for both the population and the state, reveals the concept of «unemployment» and «unemployment rate». It is determined that unemployment is one of the important socio-economic categories, because, on the one hand, it hinders the production of gross national product – the basis of society, and on the other – does not allow a person to be realized through participation in socially useful work.

Using graphical diagrams, the dynamics of the components of the economically active population during 2015–2020 was shown. Based on the analysis of statistical data, attention is focused on the risks of impact on the socio-economic state of society and increasing poverty in Ukraine.

From the open data, a table was constructed and the unemployment rate in the modern economy was estimated. The need to reduce this level with the help of active state policy is substantiated.

The main methods are proposed, the introduction of which will help reduce the number of disabled in Ukraine and reduce the negative socio – economic consequences.

It is determined that a necessary condition for balancing the labor market is an active policy of economic development, namely: investment in the country's economy, promoting entrepreneurial activity among the population and regulating the development of existing businesses.

Based on the study, the trends of unemployment and the impact on its level of the epidemic situation, in particular quarantine restrictions, were analyzed. It is determined that with the spread of the COVID-19 pandemic outbreak in the world and in Ukraine, in particular, the situation on the labor market has significantly deteriorated.

It is concluded that the issue of unemployment cannot be completely solved, so, despite the measures taken by the state, it is necessary to apply them more actively and implement new effective mechanisms of state regulation to reduce unemployment to a minimum and increase employment in Ukraine.

Key words: unemployment, unemployment rate, economically active population.

Постановка проблеми. Безробіття є найважливішою соціально-економічною проблемою в Україні, яка потребує постійного дослідження та нагальних рішень. Безробіття є складним макроекономічним явищем економічного життя країни. Тому в умовах соціальної кризи проблема зайнятості та безробіття посідає вагомe місце серед проблем вітчизняної економіки.

Зазначимо, що безробіття має негативний вплив не тільки на економіку, але і на політику та соціально — трудові відносини. Зростання кількості непрацевдатних осіб несе за собою в першу чергу зниження рівня життя та зменшення податкових надходжень до державного бюджету. Ще одним наслідком можемо назвати загострення криміногенної ситуації, що спричиняє соціальну напругу та тиск.

Отже, перед державою постає завдання підвищити трудову активність та покращити ринок праці в Україні для виходу з соціально — економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Джерела, причини безробіття та інструменти його регулювання досліджувались представниками різних економічних шкіл. Питання зайнятості і безробіття в Україні знайшли своє відображення у наукових дослідженнях та ґрунтовно розкриті в працях таких науковців: С. Бандура, Д. Богиня, Г. Волинський, В. Герасимчук, А. Данилов, С. Дзюба, Є. Лібанова, Л. Мельничук, К. Семенова, Є. Ткаченко, О. Чурилова та багато інших [1; 2; 3; 4; 5].

В працях іноземних вчених таких як А. Сміт, Р. Джекман, Т. Мальтус, К. Маркс, Д. Рікардо, Дж. Кейнс та інших були висвітлені проблеми безробіття.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць, проблема безробіття є актуальною і потребує подальшого вивчення та аналізування.

Постановка завдання. Основною метою статті є аналіз сучасного стану безробіття, причини виникнення та безпосередній вплив спалаху пандемії COVID-19 на рівень безробіття в Україні.

Виклад основного матеріалу. В умовах сучасного ринку питання безробіття посідає вагомe місце серед проблем в українській економіці.

Розглянемо поняття безробіття. Згідно з Законом «Про зайнятість населення» безробіття — соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування. Тобто характеризується перевищенням пропозиції робочої сили відносно попиту на неї [6].

Однією з основних причин безробіття, можна назвати науково-технічний прогрес. Звісно, вдосконалення обладнання, технологій виробництва є позитивним процесом, проте неминуче впливає на рівень зайнятості. В міру розвитку технічного прогресу та науки, потреба в робочій силі зменшується, що в результаті спричиняє збільшення безробіття серед населення.

Однозначно можемо назвати безробіття негативним явищем як для населення, так і для держави. Для населення — відсутність доходу як засобу для існування, що спричиняє загострення криміногенної ситуації в країні. Для держави це тягне за собою зменшення податкових надходжень та збільшення соціальних виплат по безробіттю.

Проте, незважаючи на недоліки, можна виділити і позитивні сторони. Серед них: зростання конкуренції між працівниками, що стимулює покращення кваліфікаційних навичок та підвищення рівня освіти, а також збільшення інтенсивності і продуктивності праці.

Наведемо динаміку економічно активного населення в абсолютному вираженні та проаналізуємо рівень безробіття.

Таблиця 1

Динаміка економічно активного населення та рівень безробіття в Україні

	Економічно активне населення, тис. грн.	Зайняте населення, тис. грн	Безробітне населення, тис. грн	Рівень безробіття, %	Всього населення, тис. грн
2015	17396	15742	1654	9,50	42760,5
2016	17303,6	15626,1	1677,5	9,70	42584,5
2017	17193,2	15495,9	1697,3	9,90	42386,4
2018	17296,2	15718,6	1577,6	9,10	42153,2
2019	17381,8	15894,9	1486,9	8,60	41902,4
2020 I кв.	17329,9	15781,3	1548,6	8,90	41830,6
2020 II кв.	16992,1	15362	1630,1	9,60	41762,1
2020 III кв.	16949,8	15306,8	1643	9,70	41703,3

Джерело: складено авторами на основі [7; 8]

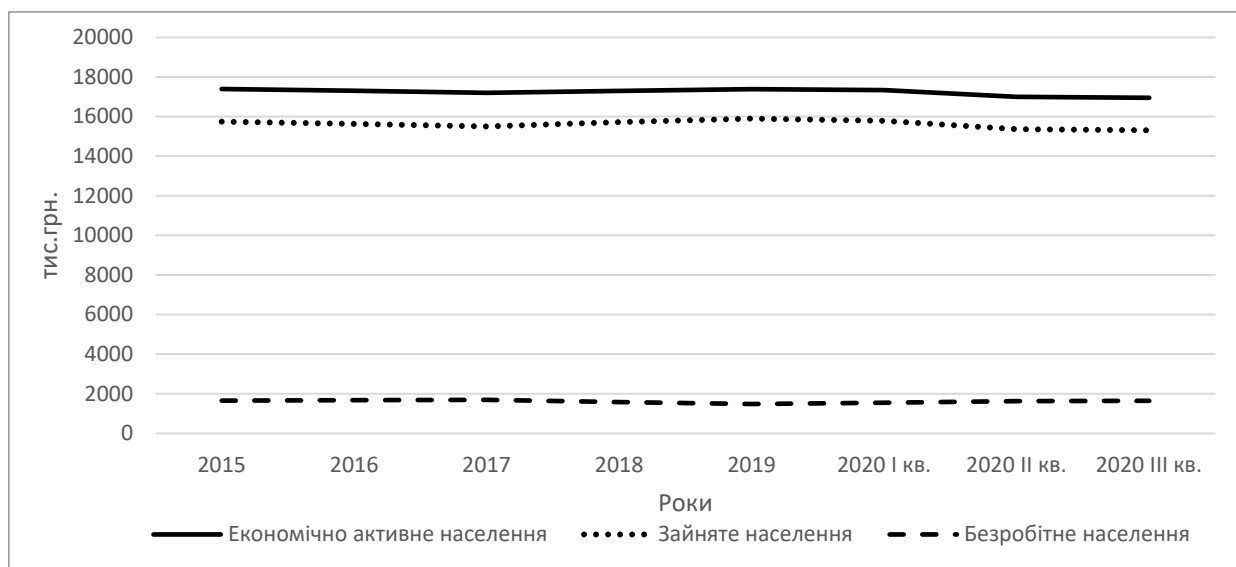


Рис. 1. Динаміка економічно активного населення в Україні за 2015–2020 рр.

Джерело: складено авторами на основі [7; 8]

Варто зазначити, що до економічно активного населення відносять зайняте та безробітне населення.

Статистичні дані з 2014 року наводяться без урахування окупованих територій Криму, Севастополя та частини Донбасу.

Зазначимо, що дані про чисельність безробітного населення наведені за методологією МОП (Міжнародної організації праці).

Рівень безробіття — кількісний показник, який визначається як відношення кількості безробітних до загальної чисельності економічно активного працездатного населення країни (регіону, соціальної групи), та вимірюється у відсотках [8].

Відповідно до позитивної динаміки кількості безробітних у 2018 та 2019 роках, рівень безробіття в цей період знизився. Показник сягнув позначки 8,60%. Проте, ситуація в 2020 році змінилася, спад української економіки спричинив зростання рівня безробіття серед населення. Причиною цього є епідемічна ситуація у світі та в Україні, зокрема. На момент 3 кварталу, рівень безробіття зріс на 1.1 в п, у порівнянні з 2019 роком. Під час пандемії рівень безробіття почав стрімко рости.

Ураховуючи збільшення захворюваності восени та нові карантинні обмеження, у IV кварталі рівень безробіття оцінено НБУ у 10% [9].

Розглянемо динаміку складових економічно активного населення, за останні 5 років та проаналізуємо вплив пандемії на зайнятість населення.

Отже, з рисунку ми можемо бачити, що зайняте населення в Україні значно перевищує над безробітними. В період з 2015 по 2017 рік, значення зайнятих та безробітних практично не змінювалося. Не-

значне зниження безробітних відбулося у 2018 році, абсолютне значення скоротилося на 119,7 тис. осіб. Відзначимо, що протягом досліджуваного періоду лише 2018 та 2019 роки відзначилися позитивною динамікою, тобто зменшення кількості безробітних.

Щодо 2020 року, то прослідковується збільшення кількості безробітних в порівнянні з попередніми роками. Причиною такої ситуації є вплив повної невизначеності внаслідок спалаху пандемії COVID-19 в світі. Оскільки, під час затишного карантину доходи підприємств значно знизилися, що спричинило звільнення робітників. Відповідно кількість зайнятого населення в цей період зменшується.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Виходячи з результатів дослідження, можемо зазначити, що проблема безробіття є актуальною сьогодні і вимагає розробки та реалізації соціальних гарантій.

Зазначимо, що питання безробіття неможливо вирішити повністю, тому в Україні повинна проходити активна державна політика, яка б знизила до мінімуму його рівень.

Виділимо основні методи, впровадження яких сприятиме зниженню кількості непрацездатних та зменшенню негативних соціально — економічних наслідків. Першим методом зазначимо надання допомоги безробітним, як матеріальної так і моральної. Наступним методом подолання безробіття є сприяння ведення підприємницької діяльності серед населення, через легкість відкриття нового підприємства, доступність кредитів, знижені ставки оподаткування для початківців та фінансова і консультаційна підтримка з боку держави. Звісно,

пандемія вдарила по бізнесу і власники побоюючись подальшого негативного розвитку не поспішають не тільки наймати працівників в діючий бізнес, але і відкривати нові підприємства. Звідси можна виділити наступний метод — регулювання розвитку діючого малого та середнього підприємства податковою політикою (надання пільг при оподаткуванні прибутків, компенсації витрат, підвищення кваліфікації певних категорій працівників).

Література

1. Богиня Д. П. Сучасні проблеми соціально-трудова відносин, організації оплати праці та регулювання доходів в Україні // Соціально-економічні аспекти промислової політики. Соціально-економічні відносини в сучасних економічних умовах: Зб наук. Пр. Донецьк, 2003. Т. 1. С. 23.
2. Данилов А. В. Світовий досвід подолання безробіття як провідний фактор стабілізації ринку праці України / А. В. Данилов, С. О. Кириченко // Національний технічний університет України «КПІ». 2013. С. 5–6.
3. Лібанова Е. Ринок праці: навч. посіб. К.: Центр навч. літер., 2003. 224 с.
4. Мельничук Л. С. Основні проблеми зайнятості населення України // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». 2012. Т. 189, № 177 (Серія: Економіка). С. 105–108.
5. Ткаченко Є. О. Безробіття та проблеми сталого розвитку сільських територій України / Є. О. Ткаченко // Молодий вчений. 2019. № 9(49). С. 567–571.
6. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text>
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів. URL: www.minfin.com.ua
9. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>

References

1. Goddess D.P. Modern problems of social and labor relations, organization of wages and income regulation in Ukraine // Socio-economic aspects of industrial policy. Socio-economic relations in modern economic conditions: Zb sciences. Ave. Donetsk, 2003. Vol.1. P. 23.
2. Danilov A. V. World experience of overcoming unemployment as a leading factor in stabilizing the labor market of Ukraine / A. V. Danilov, S. O. Kirichenko // National Technical University of Ukraine «KPI». 2013. P. 5–6.
3. Libanova E. Labor market: textbook. way. K. .: Centr navch. letters., 2003. 224 p.
4. Melnichuk LS The main problems of employment of the population of Ukraine // Scientific works of the Black Sea State University. Petro Mohyla of the Kyiv-Mohyla Academy complex. 2012. Vol. 189. № 177 (Series: Economics). S. 105–108.
5. Tkachenko E. A. Unemployment and problems of sustainable development of rural areas of Ukraine / Ye. O. Tkachenko // Young scientist. 2019. № 9(49). S. 567–571.
6. Law of Ukraine «On Employment» dated 05.07.2012 № 5067-VI [Online]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text>
7. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. [Online]. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
8. Official website of the Ministry of Finance. [Online]. URL: www.minfin.com.ua
9. Official site of the National Bank of Ukraine. [Online]. URL: <https://bank.gov.ua/>

Вівчар Олександра Йосипівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»*

Вивчар Александра Иосифовна

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов
Национальный университет «Львовская политехника»*

Vivchar Oleksandra

*PhD, Associate Professor of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University*

Папірник Соломія Євгеніївна

*студентка кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»*

Папирнык Соломия Евгениевна

*студентка кафедры финансов
Национального университета «Львовская политехника»*

Papirnyk Solomiia

*Student of the Department of Finance
National University «Lviv Polytechnic»*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7013

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОВДП В УКРАЇНІ ЯК АЛЬТЕРНАТИВИ ЗОВНІШНІМ ЗАПОЗИЧЕННЯМ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОВДГ В УКРАИНЕ КАК АЛЬТЕРНАТИВЫ ВНЕШНИМ ЗАИМСТВОВАНИЯМ

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE OVDP MARKET IN UKRAINE AS AN ALTERNATIVES TO EXTERNAL BORROWING

Анотація. У статті проведено аналіз державного боргу України, зокрема в контексті доцільності оптимізації його структури. Здійснено порівняння внутрішніх та зовнішніх запозичень, виявлено головні недоліки та переваги кожного з даних способів мобілізації фінансових ресурсів. З огляду на гіпотезу щодо необхідності нарощення внутрішнього державного боргу в порівнянні зі зовнішнім, особливу увагу приділено дослідженню основного фінансового інструмента, за допомогою якого держава залучає кошти на внутрішньому ринку – облігацій внутрішньої державної позики України. Вивчено також динаміку обсягів даних боргових цінних паперів з наголосом на кризові періоди як у світовій, так і у вітчизняній економіці. Окрім того, здійснено розгляд структури облігацій внутрішньої державної позики України, які перебувають в обігу, за ознакою власника. Це дало змогу виділити основних гравців на вітчизняному ринку державних облігацій, а також мотиви, які спонукають їх нарощувати власний портфель державних облігацій. З метою визначення перспектив збільшення обсягів випуску даних інструментів українського фондового ринку проведено їх порівняльний аналіз з альтернативними видами вкладень. Окрему увагу в цьому аспекті приділено порівнянню ОВДП з депозитами, які на сьогоднішній день вважаються найбільш простим, зрозумілим та перевіреним способом вкладення грошових коштів

для фізичних осіб. Важливу роль в даному дослідженні відведено аналізу ключових проблем ринку облігацій внутрішньої державної позики, які переслідують вітчизняну економіку ще з початку незалежності України. Наведено основні успіхи, яких було досягнуто протягом останніх років офісом управління державним боргом України за підтримки представників міжнародних фінансових організацій в плані оптимізації вітчизняного ринку цінних паперів. Окреслено також головні кроки, які необхідно здійснити задля подальшої реальної трансформації ринку боргових цінних паперів в Україні та які в перспективі призведуть до зменшення фінансової залежності України від зовнішніх кредиторів, їх вимог на політичній та економічній арені.

Ключові слова: державний борг, управління державним боргом, Міжнародний валютний фонд, облігації внутрішньої державної позики.

Анотація. В статье проведен анализ государственного долга Украины, в частности в контексте целесообразности оптимизации его структуры. Проведено сравнение внутренних и внешних заимствований, выявлены основные недостатки и преимущества каждого из данных способов мобилизации финансовых ресурсов. Учитывая гипотезу о необходимости наращивания внутреннего государственного долга по сравнению с внешним, особое внимание уделено исследованию основного финансового инструмента, с помощью которого государство привлекает средства на внутреннем рынке – облигаций внутреннего государственного займа Украины. Изучено также динамику объемов данных долговых ценных бумаг с ударением на кризисные периоды как в мировой, так и в отечественной экономике. Кроме того, осуществлено рассмотрение структуры облигаций внутреннего государственного займа Украины, находящихся в обращении, по признаку владельца. Это позволило выделить основных игроков на отечественном рынке государственных облигаций, а также мотивы, побуждающие их наращивать собственный портфель государственных облигаций. С целью определения перспектив увеличения объемов выпуска данных инструментов украинского фондового рынка проведен их сравнительный анализ с альтернативными видами вложений. Особое внимание в этом аспекте уделено сравнению ОВГЗ с депозитами, которые на сегодняшний день считаются наиболее простым, понятным и проверенным способом вложения денежных средств для физических лиц. Важную роль в данном исследовании отведено анализу ключевых проблем рынка облигаций внутреннего государственного займа, которые преследуют отечественную экономику еще с начала независимости Украины. Приведены основные успехи, достигнутые в последние годы офисом управления государственным долгом Украины при поддержке представителей международных финансовых организаций в плане оптимизации отечественного рынка ценных бумаг. Определены также основные шаги, которые необходимо осуществить для дальнейшей реальной трансформации рынка долговых ценных бумаг в Украине и которые в перспективе приведут к уменьшению финансовой зависимости Украины от внешних кредиторов, их требований на политической и экономической арене..

Ключевые слова: государственный долг, управление государственным долгом, Международный валютный фонд, облигации внутреннего государственного займа.

Summary. The article provides an applied analysis of Ukraine's public debt, in particular in the context of the feasibility of optimizing its structure. The comparison of internal and external borrowings is made, the main shortcomings and advantages of each of these ways of mobilization of financial resources are revealed. Given the hypothesis of the need to increase domestic public debt compared to external, special attention is paid to the study of the main financial instrument through which the state raises funds in the domestic market – domestic government bonds of Ukraine. The dynamics of data volumes of debt securities with an emphasis on crisis periods in both the world and domestic economies was also studied. In addition, the structure of domestic government bonds of Ukraine in circulation was considered on the basis of the owner. This made it possible to identify the main players in the domestic government bond market, as well as the motives that motivate them to increase their own portfolio of domestic government bonds of Ukraine. In order to determine the prospects for increasing the volume of output of these instruments of the Ukrainian stock market, their comparative analysis with alternative types of investments. Particular attention in this aspect is paid to the comparison of IGLBs with deposits, which today are considered the simplest, clearest and most proven way to invest money for individuals. An important role in this study is given to the analysis of key problems of the domestic government bond market, which have haunted the domestic economy since the independence of Ukraine. The main successes achieved in recent years by the Public Debt Management Office of Ukraine with the support of representatives of international financial organizations in terms of optimizing the domestic securities market are presented. The main steps that need to be taken for further real transformation of the debt securities market in Ukraine and which in the long run will reduce Ukraine's financial dependence on external creditors, in particular their requirements in the political and economic arena, are also outlined.

Key words: public debt, public debt management, International Monetary Fund, domestic government bonds.

Вступ та Постановка проблеми. Однією з передових проблем української економіки на сучасному етапі розвитку є недостатність власних фінансових ресурсів для ефективного та безперервного її функціонування. Низька інвестиційна привабливість та незначні надходження від приватизації держмайна спонукають до пошуку альтернативних джерел фінансування. В даних умовах все більш поширеним для України стає таке явище, як борговий характер фінансування її економіки у результаті залучення коштів всередині країни та за її межами. Таке використання кредитних коштів призводить до формування внутрішнього та зовнішнього державного боргу. Безсистемне накопичення боргів Україна практикує ще з початку своєї незалежності. Відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту систематично перевищує безпечний рівень, що встановлений на позначці 35% [1]. Окрім самої суми, нераціональною є також структура держборгу. В останні роки більш популярним способом для України є запозичення на зовнішньому ринку, які, однак, за своєю суттю є більш ризиковим навантаженням на вітчизняну економіку. Одним зі суттєвих недоліків зовнішніх запозичень є формування залежності від зовнішніх кредиторів, їхніх умов, які часто набувають не лише економічного, а й політичного характеру. З огляду на це, доцільним є детальний аналіз перспектив нарощення внутрішньому державного боргу, тобто своєрідного перерозподілу структури держборгу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Як відомо, тема державного боргу ніколи не залишалася поза увагою науковців, зокрема з огляду на важливість даної категорії державних фінансів для розвитку будь-якої країни. Теоретичні основи державного боргу були закладені такими класиками економічної теорії, як Дж. Кейнс, К. Маркс, Д. Рікардо, А. Сміт, А. Вагнер, П. Самуельсон, Л. Лернер тощо. Серед вітчизняних науковців вагомих вклад у розвиток даної теми зробили О. Барановський [1], Н. Лубкей [2], О. Кравчук [6], В. Бачинський [8], М. Бунге [9], Т. Вахненко [10], В. Висоцький [11], О. Дорошенко [12] та інші.

Цілі статті. Попри значну кількість наявних праць з теорії та практики управління державним боргом подальше дослідження даної тематики все ще залишається актуальним. Забезпечується це в першу чергу великим впливом кредитної політики України на ефективність функціонування її економіки. Особливо загострюється ситуація в сучасних умовах невизначеності у зв'язку з поширенням пандемії, яка суттєво вплинула як на становище України в плані співпраці з міжнародними фінансовими

організаціями, так і на позиції основних гравців ринку облігацій внутрішньої державної позики. Відповідно, це вимагає аналізу перспектив оптимізації управління державним боргом України, зокрема в контексті зміни його структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом варто сказати, що поділ державного боргу на внутрішній та зовнішній здійснюється на основі приналежності кредитора до певної країни. Таким чином, якщо держава позичає кошти в громадян України, тобто резидентів, то це супроводжується формуванням внутрішнього державного боргу. Натомість ситуація, в якій кредитором виступають нерезиденти, призводить до нарощення зовнішнього державного боргу. З цього випливає, що перевагою запозичень на внутрішньому фінансовому ринку є те, що не відбувається відтоку капіталу за кордон, кошти просто перерозподіляються в межах країни. До того ж, варто припустити, що резидент — це особа, зацікавлена в економічному розвитку своєї держави, а відповідно і схильна до поступок на її користь. Оскільки основна маса внутрішніх запозичень відбувається в гривневому еквіваленті, то не спостерігається суттєвої залежності від коливань валютних курсів [2].

Станом на кінець січня поточного року структура державного боргу України свідчить про те, що близько 59% припадає на зовнішні запозичення. Відповідно, 41% — це запозичення всередині країни [3]. Якщо говорити про можливі сценарії подальшого розгортання подій, то варто звернути увагу на сучасний стан справ у контексті співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями, які власне і виступають основними її кредиторами з-поміж нерезидентів. При цьому найбільшого значення для вітчизняної економіки набувають відносини з Міжнародним валютним фондом. Таким чином, у 2020 році Україна не отримала від МВФ два заплановані транші, зокрема з тієї причини, що вона не виконала поставлених перед нею умов, які, до того ж, були спрощеними у зв'язку з поширенням пандемії. При цьому причинами невдоволення закордонних партнерів стали кадрові зміни в НБУ, рекордний дефіцит державного бюджету на 2021 рік, конституційна криза тощо [4]. В даній ситуації, коли отримання коштів від МВФ стоїть під знаком питання, надзвичайно актуальним постає пошук альтернативних джерел формування фінансових ресурсів задля подальшого ефективного функціонування української економіки. Так, через вплив пандемії доходи державного бюджету (в першу чергу податкові) мають спадну тенденцію у зв'язку зі загальним зниженням ділової активності в країні.

Інше джерело доходів держбюджету — надходження від приватизації. Проте в Україні приватизація характеризується яскраво вираженим неконкурентним характером, що призводить до систематичного невиконання плану надходжень від продажу держмайна. Якщо говорити про сферу, в якій Україна має величезний потенціал, то це ринок землі. Однак варто задуматися, чи принесе це реальну користь країні у довгостроковій перспективі. Таким чином, при відсутності ефективних джерел формування фінансових ресурсів більш привабливим стає нарощення внутрішнього держборгу.

Загалом внутрішній державний борг України формується на основі випуску облігацій внутрішньої державної позики, тобто цінних паперів, які засвідчують право їх власників (кредиторів держави) на отримання у зазначений термін номінальної суми позики та відсотків. Основними власниками даних цінних паперів в Україні виступають банки й НБУ, нерезиденти, а також юридичні та фізичні особи. Для більш детального аналізу представимо динаміку обсягу ОВДП, що перебувають в обігу, в розрізі їх власників на рисунку 1.

З наведеного рисунка 1 ми можемо проаналізувати як обсяг, так і структуру ОВДП станом на кінець кожного року. Загалом бачимо, що перші випадки порівняно значного збільшення загального обсягу ОВДП мали місце у 2009–2010 роках, тобто після світової фінансової кризи 2008 року. Кризові явища призвели до неможливості фінансування дефіциту державного бюджету з іншого джерела, окрім кредитних коштів, адже спостерігався масовий відтік приватного капіталу та падіння рівнів виробництва і споживання [6]. Наступним своєрідним переломним моментом став 2014 рік, який характеризується політичною та економічною нестабільністю. Таким чином, ми бачимо безпосередній зв'язок між станом вітчизняної економіки та обсягом залучених

коштів шляхом розміщення ОВДП. Це є цілком логічним, адже при кризових явищах країна потребує достатнього обсягу коштів для їх подолання або ж принаймні мінімізації впливу даних негативних явищ. Цікаво, що зростання обсягу ОВДП протягом 2014–2015 років забезпечується насамперед збільшенням портфеля НБУ. Пов'язано це з тим, що інші суб'єкти господарських відносин при складних економічних обставинах не проявляли значного інтересу до процедури кредитування економіки. Натомість НБУ як державна установа на пряму зацікавлений у підтриманні фінансової стабільності й відповідно готовий до кредитування економіки в такий опосередкований спосіб. Якщо говорити про 2016–2017 роки, то ми знову бачимо зростання обсягу ОВДП, що перебувають в обігу. Відмінність ж полягає у тому, що забезпечене це зростання уже нарощенням портфеля ОВДП, що перебувають у власності банків. Дане явище спричинене тим, що в даний період тривала чергова криза, яка на цей раз охопила банківський сектор. Було ліквідовано майже сотню банків. Натомість на ринку залишились лише системно важливі банки, перед якими у свою чергу постало питання збільшення статутного капіталу. Саме в даному випадку і стала в пригоді процедура випуску ОВДП з метою докапіталізації банків. Особливістю наступних періодів є те, що зростання обсягів ОВДП відбувалося внаслідок нарощення портфеля нерезидентами. Слід відзначити в цьому контексті 2019 рік, коли нерезиденти збільшили свій портфель ОВДП у 18,5 рази [7]. Натомість уже з початку 2020 року вони вивели кожен третю гривню, вкладену в ОВДП у зв'язку зі зменшенням їх доходності та збільшенням рівня ризику через поширення пандемії. Відзначилися також в даному періоді й банки, які в черговий раз збільшили свій портфель ОВДП. Посприяло цьому зниження облікової ставки НБУ, за якого банки отримали змогу

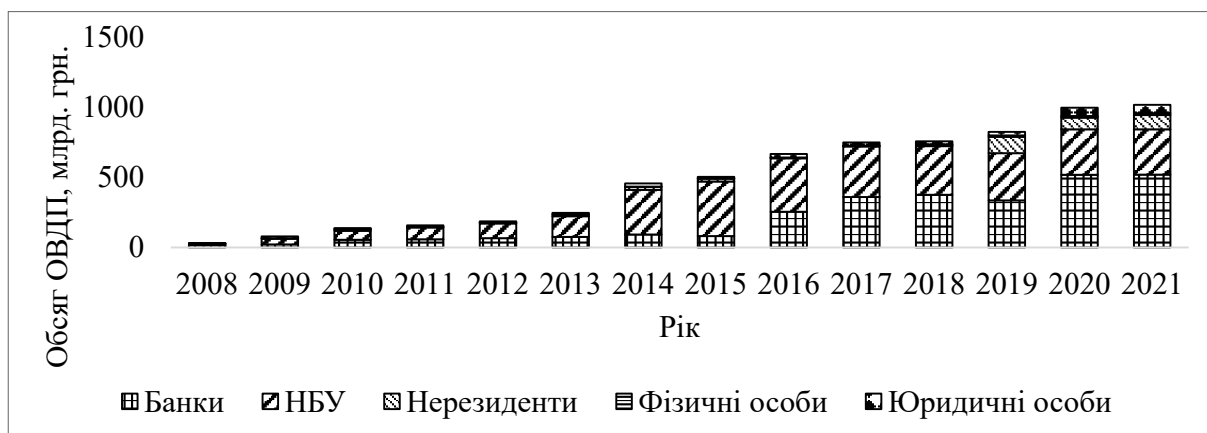


Рис. 1. Динаміка обсягу ОВДП, що перебувають в обігу за 2008–2021 роки [5]

брати кредити рефінансування під низький відсоток, вкладати дані кошти в облігації та заробляти таким чином на різниці відсотків.

Як бачимо, обсяг ОВДП, що перебувають в обігу, збільшується чи не щороку. Водночас варто зазначити, що основними причинами такого зростання є не підвищення ефективності даного інструмента фондового ринку, або ж сприятливі зміни в законодавстві, а насамперед кризові явища, які вимагають відповідних дій від НБУ, а також вигідність перебігу подій для банків, які мають змогу скористатись ситуацією для власної вигоди. Тобто таке зростання умовно має більш номінальний, а не реальний характер. Тому необхідно звернути увагу на ймовірність забезпечення довгострокового попиту на ОВДП. Мова йде про ситуацію, коли гравці ринку вкладатимуть кошти в облігації не через тимчасову вигоду у зв'язку з розгортанням подій на ринку, а з огляду на їх привабливість, вигідність, доступність та надійність.

Таким чином, доцільно порівняти переваги ОВДП над альтернативними варіантами вкладення капіталу, доступними для резидентів. Варто зазначити, що в Україні операції на фондовому ринку стосуються в основному саме облігацій. Акції не користуються широкою популярністю через надто високий поріг входу, адже при вкладенні малої суми коштів інвестор може стикнутися зі ситуацією, коли витрати на обслуговування операцій перевищать очікуваний протягом року дохід. Натомість гідною альтернативою вкладенням в ОВДП українці стабільно вважають депозити. Пояснюється це в першу чергу їх відносною простотою, перевіреністю та розумінням процедури інвестування для фізичних осіб. Водночас вкладення коштів в облігації для громадян є дещо складним процесом. Так, інвестувати в ОВДП на первинному ринку можна лише за посередництва уповноважених банків — первинних дилерів. На вторинному ринку угоди можуть укладати також ліцензовані торговці цінними паперами. Відповідно, на основі цього зростають посередницькі витрати інвестора, який вирішив вкласти кошти в ОВДП. Якщо говорити про такий фактор як доходність, то суттєвої різниці не спостерігається, хоча протягом тривалого часу ставки за облігаціями були вищими, ніж за депозитами. Однак варто звернути увагу на таке явище як економія на податках: відсотки за депозитом обкладаються податком на доходи фізичних осіб (18%) та військовим збором (1,5%), а дохід за ОВДП звільняється від оподаткування ПДФО. З 23 травня 2020 року, у зв'язку зі змінами у законодавстві, з купонного та інвестиційного доходу за ОВДП уже не стягується і військовий збір

[3]. Ще одна перевага облігацій полягає у тому, що вони є найбільш надійним фінансовим інструментом в Україні, адже повернення всіх коштів гарантується державою. Навіть у випадку дефолту мова йде не про втрату коштів, а про їх реструктуризацію. Якщо ж говорити про депозит, то при банкрутстві банку гарантії Фонду гарантування вкладів не перевищують 200 тис. грн. Окрім того, ОВДП є достатньо ліквідним інструментом, їх можна продати достроково без втрати доходності (якщо тримати понад 6 місяців). А характерною особливістю строкових депозитів є те, що вкладеними коштами не можна скористатися до закінчення терміну дії договору [3].

Поряд з переліченими перевагами інвестування в облігації внутрішньої позики слід звернути також увагу на недоліки, притаманні вітчизняному ринку державних боргових цінних паперів ще з початку незалежності України. Так, суттєвим недоліком є його фрагментованість, яка утворилася внаслідок випуску державою невеликого обсягу облігацій з різними строками погашення. Це сприяло безсистемному накопиченню державного боргу, але аж ніяк не розбудові ринку державних облігацій. До прикладу, у 2016 році період між термінами погашення 75% ОВДП не перевищував 35 днів [3]. По-друге, нераціональною є практика встановлення ставки доходності за українськими облігаціями (виходячи зі спроможності здійснювати погашення боргу), при якій ігнорувалася ринкова ставка відсотка. Третім недоліком організації вітчизняного ринку боргових ЦП є недостатній рівень комунікації з інвесторами, внаслідок чого виникає неузгодженість їх потреб з пропозицією облігацій на ринку. Четвертим з основних недоліків можна назвати однорідність інвесторів, в ролі яких зазвичай виступають державні та комерційні банки. Варто згадати 2020 рік, коли комерційні банки надавали перевагу вкладенню коштів в ОВДП замість того, щоб кредитувати реальний сектор економіки. Не достатньо активними в плані інвестицій у державні боргові цінні папери є фізичні та юридичні особи, зокрема через низький рівень інформованості з питань функціонування фондового ринку. Водночас у розвинених країнах фізичні особи виступають одними з головних інвесторів. Якщо говорити про присутність нерезидентів на вітчизняному фондовому ринку, то варто наголосити на високому рівні їх чутливості до кризових явищ, якими супроводжується розвиток української економіки.

Варто зазначити, що протягом останніх років офісом управління державним боргом України за підтримки представників міжнародних фінансових організацій було досягнуто значних успіхів в плані

оптимізації вітчизняного ринку цінних паперів. Насамперед чітко визначеним є напрям на зменшення фрагментації ринку, налагоджено комунікацію з інвесторами, започатковано проведення аукціонів на основі ринкової ставки відсотка. Окрім того, зроблено значні кроки в напрямку забезпечення інтересу з боку міжнародних інвесторів (валютна лібералізація, співпраця з Clearstream — організацією, що спеціалізується на післяпродажному обслуговуванні ЦП) [3].

Висновки та перспективи досліджень у даному напрямку. Отже, можемо підсумувати, що можливим шляхом оптимізації державного боргу є перерозподіл його структури. Однак, для України важливою є реальна трансформація ринку державних цінних паперів, яка дозволила б привертати увагу не лише НБУ та банків, а посприяла б вкладенню коштів фізичними, юридичними особами та нерезидентами. Для цього необхідно здійснити важливі кроки на шляху до покращення загального економічного ста-

ну держави, при якому ефективне функціонування ринку ОВДП стане цілком реальним явищем, а інвестори будуть впевнені у надійності даних боргових цінних паперів. Розвиток ринку ОВДП повинен бути пріоритетним завданням вітчизняної економіки. Вдосконалення даного сектора фондового ринку потрібно проводити у напрямку збільшення довіри інвесторів до цих боргових цінних паперів, удосконалення законодавства, підвищення рівня фінансової обізнаності громадян, розширення кола інвесторів та удосконалення процесів комунікації з ними, консолідації фрагментованого ринку державних боргових цінних паперів, а також ефективного використання залучених коштів (їх спрямування не лише на поточне споживання, а й стратегічний розвиток). Таким чином, можна буде досягти ситуації, коли нарощення внутрішнього державного боргу стане гідною альтернативою зовнішнім запозиченням, а отже, і зменшиться фінансова залежність України від зовнішніх кредиторів.

Література

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): [монографія] / О. І. Барановський. К.: КНТЕУ, 2004. 759 с.
2. Лубкей Н. П. Аналіз структури державного боргу України та напрямки її оптимізації / Н. П. Лубкей // Світ фінансів: Науковий журнал Тернопільського національного економічного університету. 2013. С. 37–43.
3. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. URL: www.minfin.gov.ua
4. Вінокуров Я. МВФ поїхав, але ви тримайтеся: чому Україна не отримала грошей та у що це виллється / Я. Вінокуров // Економічна правда: українське інтернет-видання. 2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/02/16/671059/>
5. Статистика Національного Банку України // Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/t-bills>
6. Кравчук О. В. Історія формування боргової залежності України / О. В. Кравчук // Центр економічних і соціальних досліджень. 2015. URL: <https://commons.com.ua/ru/formuvannya-zalezhnosti/>
7. Вінокуров Я. Іноземці втрачають інтерес до українського держборгу: як на це відреагує гривня / Я. Вінокуров // Економічна правда: українське інтернет-видання. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/09/21/665314/>
8. Бачинський В. В. Сутність та особливості державного кредиту / В. В. Бачинський, О. В. Трофіменко // Буковинська державна фінансова академія. URL: rusnauka.com/7_NMIV_2010/Economics/59818.doc.htm
9. Бунге М. Х. Теорія кредиту / М. Х. Бунге. 1852. 310 с.
10. Вахненко Т. Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання / Т. Вахненко // Фінанси України. 2008. № 10. С. 3–18.
11. Висоцький В. Управління ризиками державного боргу: від теоретичних концепцій до практичних кроків в Україні / В. Висоцький, В. Калитчук, Ю. Драчук, Т. Котович // Світ фінансів. 2008. № 1 (14). С. 41–48.
12. Дорошенко О. О. Державний борг України: сутність та методи управління / О. О. Дорошенко // Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 20. С. 14–18.

References

1. Baranowskiy O. I. (2004). Financial security in Ukraine (methodology of assessing and mechanisms of support) // Kyjivskij nacionalnij torghoveljno-ekonomichnyj universytet. 759 p.

2. Lubkej N. P. (2013). Analysis of the structure of public debt of Ukraine and directions of its optimization // *Svit finansiv: Naukovyj zhurnal Ternopiljskoghho nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu*. PP. 37–43.
3. The official site of the Ministry of Finance of Ukraine (2021). [Online]. URL: www.minfin.gov.ua
4. Vinokurov Ya. (2021). The IMF has left, but you hold on: why Ukraine did not receive money and what it will turn out to be // *Ekonomichna pravda: ukrainske internet-vydannia*. [Online]. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/02/16/671059/>
5. The official site of the National Bank of Ukraine (2020), Statistics of the National Bank of Ukraine. [Online]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/t-bills>
6. Kravchuk O. V. (2015). History of Ukraine's debt dependence formation // *Centr ekonomichnykh i socialjnykh doslidzhenj*. URL: <https://commons.com.ua/ru/formuvannya-zalezhnosti/>
7. Vinokurov Ya. (2020). Foreigners are losing interest in the Ukrainian national debt: how the hryvnia will react to it // *Ekonomichna pravda: ukrainske internet-vydannia*, [Online]. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/09/21/665314/>
8. Bachynsjkyj V. V. (2010). The essence and features of public credit // *Bukovynsjka derzhavna finansova akademi-ja*. URL: rusnauka.com/7_NMIV_2010/Economics/59818.doc.htm
9. Bunghe M. Kh. (1852). *Credit theory*. 310 p.
10. Vakhnenko T. (2008). Financial crisis in Ukraine: factors, mechanisms of action, measures to overcome // *Finansy Ukrainy — naukovo-teoretychnyj ta informacijno-praktychnyj zhurnal*. No. 10. PP. 3–18.
11. Vysocjkyj V. (2008). Public debt risk management: from theoretical concepts to practical steps in Ukraine // *Svit finansiv: Naukovyj zhurnal Ternopiljskoghho nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu*. No. 1 (14). PP. 41–48.
12. Doroshenko O. O. (2014). Public debt of Ukraine: essence and methods of management // *Investyciji: praktyka ta dosvid*. No. 20. PP. 14–18.

Гавриленко Наталія Григорівна

аспірантка

Київського національного університету технологій та дизайну

Гавриленко Наталиа Григорьевна

аспірантка

Киевского национального университета технологий и дизайна

Navylenko Nataliia

Graduate Student of the

Kyiv National University of Technologies and Design

Тарасенко Ірина Олексіївна

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки

Київський національний університет технологій та дизайну

Тарасенко Ирина Алексеевна

доктор экономических наук, профессор,

заведующая кафедрой финансов и финансово-экономической безопасности

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Tarasenko Iryna

Doctor of Economics, Professor

Kyiv National University of Technologies and Design

ORCID: 0000-0003-3626-4377

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7046

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

CURRENT TRENDS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Анотація. У статті розкрито питання «цифрової економіки» і висвітлено її роль у сучасному економічному й соціально-му розвитку суспільства, зокрема можливості реалізувати одночасне управління всіма секторами економіки; досліджено рівень сформованості цифрової економіки в Україні, основні загрози й можливості цифровізації та готовність України до запровадження і використання цифрових технологій.

Аналізуючи сучасний стан економіки України та світові тенденції у сфері цифрової трансформації, цифровізація всіх галузей економіки повинна стати пріоритетним напрямком для держави. Основними передумовами формування глобальної епохи цифрової економіки є інформаційно-комунікаційні технології, які є одним із найбільш впливових факторів економічного зростання та розвитку добробуту населення. Проте Україна на сьогодні виступає єдиною європейською державою, яка не має достатнього власного цифрового ресурсу.

Протягом останніх років в Україні активно формується інформаційна інфраструктура як інтегрована сукупність обчислювальної та комунікаційної техніки, телекомунікаційних мереж, баз даних, інформаційних технологій, інформаційно-аналітичних центрів різного рівня, що має на меті забезпечити ефект інноваційного розвитку економіки. Процеси цифровізації мають надзвичайно важливе значення для української економіки.

Цифровізація виступає сучасним етапом розвитку інформатизації, характерними рисами якого є переважання цифрових технологій щодо збору, обробки, передавання, зберігання та візуалізації даних. У статті було визначено залежність між доступністю Інтернету та розвитком цифрової економіки, а також визначено основний вид Інтернету, який впливає на рівень цифровізації національної економіки та його якість. Аналізуючи тенденції становлення цифрової економіки в Україні її слід розглядати як економіку нових бізнес-процесів та нових ринків, які забезпечують конкурентну пропозицію використовуючи новітні ІКТ.

Ключові слова: цифровізація, цифрова економіка, цифрові послуги, цифрові технології, новітні технології, інновації.

Аннотація. В статье раскрыты вопросы «цифровой экономики» и освещены ее роль в современном экономическом и социальном развитии общества, в частности возможности реализовать одновременное управление всеми секторами экономики; исследован уровень сформированности цифровой экономики в Украине, основные угрозы и возможности цифровизации и готовность Украины к внедрению и использованию цифровых технологий.

Анализируя современное состояние экономики Украины и мировые тенденции в сфере цифровой трансформации, цифровизация всех отраслей экономики должна стать приоритетным направлением для государства. Основными предпосылками формирования глобальной эпохи цифровой экономики является информационно-коммуникационные технологии, которые являются одним из самых влиятельных факторов экономического роста и развития благосостояния населения. Однако Украина сегодня выступает единственным европейским государством, не имеет достаточного собственного цифрового ресурса.

В последние годы в Украине активно формируется информационная инфраструктура как интегрированная совокупность вычислительной и коммуникационной техники, телекоммуникационных сетей, баз данных, информационных технологий, информационно-аналитических центров разного уровня, имеет целью обеспечить эффект инновационного развития экономики. Процессы цифровизации имеют чрезвычайно важное значение для украинской экономики.

Цифровизация выступает современным этапом развития информатизации, характерными чертами которого являются преобладание цифровых технологий по сбору, обработке, передаче, хранению и визуализации данных. В статье были определены зависимость между доступностью сети Интернет и развитием цифровой экономики, а также определен основной вид сети Интернет, который влияет на уровень цифровизации национальной экономики и его качество. Анализируя тенденции становления цифровой экономики в Украине ее следует рассматривать как экономику новых бизнес-процессов и новых рынков, которые обеспечивают конкурентное предложение используя новейшие ИКТ.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, цифровые услуги, цифровые технологии, новейшие технологии, инновации.

Summary. The article is described the issue of «digital economy» and highlights its role in modern economic and social development of society, in particular the ability to implement simultaneous management of all sectors of the economy; the level of formation of the digital economy in Ukraine, the main threats and opportunities of digitalization and the readiness of Ukraine to introduce and using digital technologies are studied.

Analyzing the current state of Ukraine's economy and global trends in the field of digital transformation, digitalization of all sectors of the economy should become a priority for the state. The main prerequisites for the formation of the global era of digital economy are information and communication technologies, which are one of the most influential factors in economic growth and welfare. Nowadays, Ukraine is one of the European country that does not have a sufficient digital resource of its own.

In recent years, Ukraine is actively forming information infrastructure as an integrated set of computers and communications equipment, telecommunications networks, databases, information technology, information and analytical centers of various levels, which aims to ensure the effect of innovative economic development. Digitization processes are extremely important for the Ukrainian economy.

The digitalization is a modern stage in the development of informatization, the characteristics of which are the predominance of digital technologies for the collection, processing, transmission, storage and visualization of data. The article identifies the relationship between Internet availability and the development of the digital economy, as well as identifies the main type of Internet that affects the level of digitalization of the national economy and its quality. Analyzing the trends of the digital economy in Ukraine, it should be considered as the economy of new business processes and new markets that provide a competitive offer using the latest ICT.

Key words: digitalization, digital economy, digital services, digital technologies, new technologies, innovations.

Постановка проблеми. З кожним роком у світі все більших обертів набирає поширення у різних сферах життя інформаційно-комунікаційних (ІКТ) цифрових (digital, d-) технологій. Активно входять вони і в сектор економіки, що, безперечно, веде до економічного зростання і розвитку суспільства. Тенденція до поширення ІКТ помітна і в Україні, але ці темпи значно повільніші, ніж в інших високорозвинених державах. Тож на сучасному етапі дуже важливо здійснити пошук шляхів активізації впровадження цифрових технологій у виробництво та суспільне життя, особливо — в економічну сферу. Це питання потребує глибокого вивчення й розробки практичних рекомендацій з розвитку цифровізації в економіці, сфері державного управління, побуті, бізнесі тощо. В іншому разі економіка України назавжди залишиться далеко позаду від економік країн, що є світовими лідерами у даній сфері.

Нині все більшої актуальності набуває проблема цифровізації економіки, яка характеризується розвитком електронно-інформаційного середовища та новітніх технологій. На цьому етапі Україна є єдиною європейською державою, яка не має достатнього власного цифрового ресурсу. Саме це актуалізує завдання з вивчення різних аспектів становлення цифрової економіки в Україні, основних тенденцій та перспектив розвитку на шляху євроінтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато зарубіжних вчених зробили вагомий внесок у дослідження основних проблем процесу цифровізації економіки. Теоретичні та практичні дослідження знаходять своє відображення у працях таких науковців як Н. Негропонте [2], С. Бранд, Д. Тапскотт [3], Е. Вільямс, Д. Сміт [4], Дж. Ліклайдер, К. Мюллер [4], М. Карлберг [4], Е. Петерс та інших.

Серед українських науковців слід відзначити внесок у розробку даної проблеми: І. Єгоров [17], Т. Писаренко [15], В. Опенько [8], Т. Карчева [8], В. Гройсман [5], В. Небрат [17], В. Ляшенко [11], які активно проводять системні дослідження основних чинників становлення цифрової економіки. Попри це, значна кількість проблем щодо подальшого розвитку цифрової економіки залишаються недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності цифрової економіки, її взаємозв'язку з традиційною економікою, виділення основних проблем становлення та передумов для розвитку цифрової економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу. Цифрова економіка, як головна прикмета сучасності, стосується усіх сфер суспільного життя. Як тренд розвитку

світової економіки цифровізація по-різному впливає на ці сфери, але від ступеня впливу цифровізації на національне економічне та соціальне середовище залежить місце кожної країни у світовому співтоваристві.

Поява цифрових технологій відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку держави, а також спрямовує у необхідне русло її інноваційний потенціал, сприяє становленню конкурентоспроможних позицій на глобальному ринку. Для будь-якої країни підтримка промислового сектору та власних технологій є основною передумовою для розвитку національної економіки, сфери послуг та сприяння збільшенню рівня доходів і добробуту населення.

Термін «цифрова економіка» (digitaleconomy) вперше було застосовано порівняно недавно (у 1995 році), американським вченим з Массачусетського університету Ніколасом Негропонте, який охарактеризував переваги застосування нових інформаційно-комунікаційних технологій як чинника становлення нової економіки [2]. Цифрову економіку визначають як інноваційно-динамічну економіку, в основі якої — впровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери економічної діяльності країни. З огляду на це можна говорити про потенціал цифрової економіки в контексті підвищення ефективності та конкурентоспроможності сучасних підприємств [6].

Однією з основних особливостей цифрової економіки є її безпосередній зв'язок з традиційною економікою, який характеризується отриманням доступу до необхідних товарів чи послуг в необхідний момент часу. Перевагами такого виду економіки є швидке отримання бажаного товару чи послуги, зменшення їх вартості для кінцевого споживача внаслідок зменшення числа посередників, а також спрощення схеми пошуку постачальників та споживачів.

Зазначимо, що цифровізація економіки, насамперед, спрямована на забезпечення необхідних можливостей щодо отримання доступу до послуг, інформації, які надаються на основі інформаційно-комунікаційних технологій. Цифровізацію слід сприймати як інструмент, який допомагає стимулювати та розвивати інформаційну відкритість суспільства, що виступає одним із основних чинників підвищення продуктивності праці, економічного зростання та конкурентоспроможності національних підприємств, створення робочих місць, подолання бідності та соціальної нерівності [7].

Основні принципи цифровізації економіки України, які визначають її інноваційність представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні принципи цифровізації економіки України, які визначають її інноваційність

Принцип	Характеристика принципу
Доступність	полягає у забезпеченні можливості доступу до необхідної інформації шляхом використання інформаційно-комунікаційних технологій. Основною передумовою отримання доступу до глобального інформаційного середовища є об'єднання органів державної влади та громадськості.
Спрямованість	передбачає спрямованість на створення вигоди для різних категорій споживачів у повсякденному житті
Інформативність	передбачає розвиток інформаційної забезпеченості суспільства та креативного середовища. Ключовим чинником розвитку інформаційного суспільства виступає можливість вільного пошуку, використання та накопичення знань
Відкритість	реалізується через зорієнтованість на міжнародне співробітництво з метою сприяння виходу України на світовий ринок електронної комерції та послуг, банківської і біржової діяльності, а також співробітництво на регіональних ринках. Таким чином, цифровізація економіки сприятиме інтеграції до європейських систем та глобалізації у сфері інформаційно-комунікаційних технологій
Безпечність	передбачає створення умов для покращення рівня інформаційної безпеки, захисту персональної інформації та недоторканності особистих прав
Комплексність	реалізується завдяки провідній ролі держави у розробці та впровадженні національних цифрових стратегій, а також зосередженню уваги на знятті бар'єрів на шляху до цифровізації економіки країни.

Джерело: складено авторами на основі [17, с. 5–6; 9, с. 5; 10, с. 682]

Перш за все, «цифрові» технології призначені для підвищення ефективності української промисловості, проте, у деяких галузях вони є основою виробничих стратегій завдяки можливості змінювати класичні бізнес-моделі та виробничі ланцюжки, що сприяє впровадженню інноваційних продуктів.

З метою розвитку цифрової економіки в Україні повинна реалізовуватися стратегія «цифровізації» національного рівня, що сприятиме створенню державного ринку інформаційно-комунікаційних технологій, а також мотивуванню потреб населення у цифрових технологіях. Основою розвитку цифрової економіки є рівень розвиненості її цифрової інфраструктури, яка включає у себе комплекс технологій, продуктів та процесів, які забезпечують обчислювальні, телекомунікаційні та мережеві можливості й функціонують на цифровій основі [9].

Цифровізація є однією з основних перспектив розвитку української економіки, яка покликана заохотити бізнес та населення до використання інформаційно-комунікаційних технологій як більш ефективних, якісних, дешевих та швидких [5]. У такому випадку, цифрова економіка виступає як науковий напрям, що вивчає можливості використання сучасних цифрових технологій для управління економічними системами. У межах цього напрямку завдяки інформаційним технологіям здійснюється моделювання, дослідження й організація процесів управління в економічних системах, що дає змогу докорінно оновити підходи до ведення бізнесу та сектор економіки.

Метою цифровізації української економіки є цифрова трансформація існуючих галузей економіки у нові, більш ефективні та економічно вигідні. З огляду на це, першочерговим завданням стає усунення законодавчих, інституційних, фіскально-податкових та інших бар'єрів, які перешкоджають розвитку цифрової економіки [10].

Одна з головних умов, що сприятиме розвитку цифрових технологій в Україні, — їх доступність. Вона має забезпечуватися за кількома напрямками: (1) вільний доступ до відповідних цифрових ресурсів; (2) можливість отримання необхідної та вичерпної фінансово-економічної інформації. Забезпечення таких умов і стимулів мотивуватиме бізнес до ширшого послуговування цифровими технологіями.

На етапі переходу до цифровізації економіки істотно змінюються традиційні принципи ведення бізнесу та норми, які висуваються до інформаційних технологій, маркетингового комплексу, облікових та управлінських систем. Важливо також зазначити, що цифровізація створює чимало переваг для розвитку національної економіки. Новітні технології, інтелектуальні програми та інші інновації у цифровій економіці можуть підвищити якість послуг та вирішити проблеми у різних сферах господарювання.

Позитивним наслідком цифровізації є також доступ мешканців різних місцевостей до знань. У сучасній економіці головним чинником конкурентоспроможності на ринку праці є інтелектуальний

капітал працівників. Можливості та основні загрози цифровізації освітніх закладів та інших джерел знань сприяють покращенню економічного становища регіону (країни). Таким чином, розвиток Інтернет-середовища та онлайн-освіти може значно зменшити розрив в якості освітнього середовища у різних куточках країни та зробити жителів віддалених регіонів більш конкурентоспроможними. Попри високу доступність підключення до Інтернету в Україні, розвиток онлайн-освіти досі перебуває на початковій стадії свого становлення [13].

Безперечно цифровізація економіки має безліч переваг для населення, бізнесу та країни в цілому. Однією з них є можливість зменшити відсоток тіньової економіки внаслідок легко контрольованих цифрових транзакцій. Крім того, з появою внутрішнього ринку цифрових технологій з'являються нові можливості для вітчизняних ІТ-підприємств, що значно зменшує відтік робочої сили. Проте, існує ризик щодо належної безпеки інформації. Новітні технології, зокрема такі, як штучний інтелект призведуть до активних змін на ринку праці внаслідок зменшення кількості робочих місць в одному сегменті та їх збільшенню в іншому. На рис. 1 визначено умови цифровізації економіки України з виокремленням переваг, перешкод та напрямів стимулювання.

Активний розвиток цифрової економіки зумовлює не лише появу нових можливостей, а й загрози для суспільства внаслідок деструктивного характеру цифрових технологій, які мають негативний вплив на продуктивність та зайнятість населення.

Інформаційно-комунікаційні технології створюють нові можливості для населення у використанні державних послуг. Завдяки єдиним державним реєстрам багато питань вдається вирішити у віртуальному просторі, зокрема: знайти відповідну інформацію про перелік послуг певної організації, оформити заявку на послугу, зареєструватися на прийом і т.ін. Отож, широке послуговування урядами і бізнесом цифровими практиками сприяє переосмисленню усього спектру діяльності й відкриває багато нових її напрямів. Водночас до інформації державних та бізнес-структур зростає інтерес зацікавлених, конкуруючих організацій чи служб, що породило таке явище, як кібератаки. У результаті втручання сторонніх у мережі/сервери держав, підприємств та приватних осіб виникає загроза витіку інформації, зокрема про ведення бізнесу, перебіг грошових операцій, бази даних та тієї, що стосується приватного життя людей, особливо публічних.

Держави, які на сьогодні досягнули найвищого рівня цифровізації, були змушені вирішувати безліч

організаційних та технічних проблем і лише внаслідок дотримання всіх умов, процес трансформації традиційної економіки до цифрової став успішним. Саме тому, слід чітко виділяти пріоритетні цифрові напрями для того, щоб отримати лідерські позиції у сфері цифрової економіки.

Цифрові команди мають зосереджуватись на трьох ключових функціональних видах діяльності, а саме: (1) розвивати цифрову стратегію; (2) управляти цифровою діяльністю через національні компанії; (3) перетворювати в операційну перевагу їх цифрове виконання [15]. Отже, для того, щоб переваги цифровізації економіки змогли проявитися повною мірою, потрібен їх збалансований розвиток. Найпривабливішим сценарієм майбутнього є використання новітніх цифрових технологій для добробуту суспільства.

Слід зауважити, що цифрова економіка істотно відрізняється від класичної. Україна зосереджує свою увагу на створенні нових функціональних сервісів, які відповідатимуть за збір та обробку даних різноманітних об'єктів, проте така система не передбачає змін у виробництві, проектуванні, збуті та експлуатації цих об'єктів.

Аналізуючи процес цифровізації в Україні, можна зазначити, що він майже не охоплює промисловість і тим самим скорочує темпи свого розвитку. Для України значною проблемою є технологічне відставання та консервування цієї відсталості. У сучасних умовах прискорення інноваційного розвитку ґрунтується саме на впровадженні цифрових технологій, що сприяють формуванню нових моделей бізнесу. Але, на жаль, в Україні цифрові технології поширені в різних сферах діяльності неоднаково — рівень їх використання залежить від конкретної галузі. Такі сектори економіки як фінансові послуги, зв'язок, логістика впроваджують інформаційно-комунікаційні технології на рівні зарубіжних компаній подібного напрямку. Водночас досить низький рівень послуговування цифровими технологіями в гірничій промисловості, що спричиняє низький показник продуктивності праці в цій галузі.

Для прикладу представимо рівень використання підприємствами різних видів економічної діяльності хмарних технологій, як одного з напрямів ІКТ (табл. 2). Як показує аналіз, найбільш активно ІКТ використовують підприємства таких видів економічної діяльності (за показником кількості підприємств, які купували послуги хмарних обчислень із загальних серверів постачальників послуг) у% до загальної кількості підприємств в порядку її зменшення: інформація та телекомунікації (15,3), професійна, наукова та технічна діяльність (12,0),



Рис. 1. Умови цифровізації економіки

Джерело: сформовано авторами на основі [10; 13]

Таблиця 2

Кількість підприємств, які купували послуги хмарних обчислень, за видами економічної діяльності та з розподілом за середньою кількістю працівників у 2018–2019 роках

	Кількість підприємств, які купували послуги хмарних обчислень							
	із загальних серверів постачальників послуг				із серверів постачальників послуг, зарезервованих виключно для підприємства			
	одиниць		у % до загальної кількості підприємств		одиниць		у % до загальної кількості підприємств	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
УСЬОГО	4080	4581	8,3	9,0	1103	1140	2,2	2,3
Переробна промисловість	965	1083	8,0	8,7	241	257	2,0	2,1
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	56	67	7,5	8,7	24	27	3,2	3,5
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	75	96	6,2	7,8	13	18	1,1	1,5
Будівництво	405	453	7,4	7,8	98	105	1,8	1,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1151	1279	9,4	10,3	338	329	2,8	2,6
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	236	282	6,0	7,0	70	62	1,8	1,5
Тимчасове розміщення й організація харчування	117	139	7,5	8,5	29	31	1,9	1,9
Інформація та телекомунікації	282	334	13,0	15,3	78	97	3,6	4,5
Операції з нерухомим майном	180	184	5,9	5,9	43	41	1,4	1,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	316	368	10,6	12,0	102	101	3,4	3,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	285	289	7,8	7,5	63	67	1,7	1,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	12	7	17,7	10,5	4	5	5,9	7,5
У тому числі із середньою кількістю працівників								
від 10 до 49 осіб	2805	3099	7,4	7,9	688	714	1,8	1,8
від 50 до 249 осіб	913	1068	10,4	11,8	272	266	3,1	2,9
250 осіб і більше	362	414	16,2	18,1	143	160	6,4	7,0

Джерело: складено авторами на основі [12]

діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (10,5), оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (10,3). За показником середньої кількості працюючих слід відзначити, що активніше використовують ІКТ підприємства з більшою чисельністю працівників. Це підтверджують і висновки, зроблені зарубіжними вченими.

Так, в [18] зазначається, що основною причиною «...розширення цифрового сегмента економіки є зростання трансакційного сектора, який в розвинених країнах перевищує 70% національного ВВП. До цього сектора відносять: державне управління, консалтинг та інформаційне обслуговування, фінанси, оптова та роздрібна торгівля, а також надання різних комунальних, персональних та соціальних

послуг. Чим більший рівень диверсифікації та динаміки економіки, тим більший обсяг унікальних даних циркулює в середині країни та за її межами, і, відповідно, тим більше інформаційного трафіка виникає в середині національних економік.

Тому цифрова економіка найбільш ефективно функціонує на ринках з великою кількістю учасників та високим рівнем проникнення ІКТ-послуг».

Слід зазначити також і те, що показник витрат підприємств на розробку нових технологій і продуктів та стан інвестування в інновації в Україні залишається досить низьким, про що свідчать дані табл. 3: так, з 2000 р. по 2010 р. частка інноваційно-активних підприємств мала тенденцію до скорочення, наступні роки — коливалася в межах 16,1–18,9%. Відсоток дуже малий, що дозволяє

Таблиця 3

Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності промислових підприємств України

Роки	Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств	Витрати на інновації	У тому числі за напрямками					
			дослідження і розробки	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань	придбання машин обладнання та програмного забезпечення	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР			
%		млн. грн.						
2000	18,0	1760,1	266,2	-	-	72,8	1074,5	346,6
2001	16,5	1979,4	171,4	-	-	125,0	1249,4	433,6
2002	18,0	3018,3	270,1	-	-	149,7	1865,6	732,9
2003	15,1	3059,8	312,9	-	-	95,9	1873,7	777,3
2004	13,7	4534,6	445,3	-	-	143,5	2717,5	1228,3
2005	11,9	5751,6	612,3	-	-	243,3	3149,6	1746,3
2006	11,2	6160,0	992,9	-	-	159,5	3489,2	1518,4
2007	14,2	10821,0	986,4	793,5	192,9	328,4	7441,3	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	5546,3	2290,9
2014	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	5115,3	778,8
2015	17,3	13813,7	2039,5	1834,1	205,4	84,9	11141,3	548,0
2016	18,9	23229,5	2457,8	2063,8	394,0	64,2	19829,0	878,1
2017	16,2	9117,5	2169,8	1941,3	228,5	21,8	5898,8	1027,1
2018	16,4	12180,1	3208,8	2706,2	502,6	46,1	8291,3	633,9

Джерело: складено авторами на основі [12]

зробити припущення, що більш ніж 80% промислових підприємств застосовують застаріле обладнання та технології, що значно знижує рівень їх конкурентоспроможності. Як свідчать дані табл. 3, найбільше підприємства витрачають на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, а найменше — на придбання інших зовнішніх знань. Позитивним моментом можна вважати зростання витрат на НДР, причому на внутрішні наукові дослідження і розробки витрати значно більші.

Негативною рисою останніх двох досліджуваних років є скорочення інноваційної діяльності. Це може свідчити про несприятливий економічний клімат в Україні, спад в економіці тощо, що в сукупності знижує можливості і уповільнює процеси, які лежать в основі переходу України до цифрової економіки. В табл. 4 наведено дані про витрати на виконання НДР за джерелами фінансування та видами економічної діяльності в Україні у 2019 році.

Аналіз табл. 4 показує, що найбільші витрати на виконання наукових досліджень були в професійній,

науковій та технічній діяльності — 81,4% від загальної суми витрат за всіма видами діяльності. Причому з них 94% — на дослідження й експериментальні розробки у сфері природничих і технічних наук. З коштів державного бюджету фінансується 39% витрат на виконання НДР, 10% — за рахунок власних коштів підприємств. Отже, можна дійти висновку, що майже 50% витрат на інвестиційну діяльність фінансують Міждержавні фінансово-кредитні установи, уряди іноземних держав, іноземні фізичні та юридичні особи, іноземні фінансово-кредитні установи тощо. За багатьма видами діяльності інформація не підлягає розголошенню.

Таким чином, достовірних даних для повної й різнобічної оцінки процесів цифровізації в Україні, на жаль, бракує. Але ті показники, що вже досліджені, дають підставити для формулювання таких висновків:

– хоча і повільними темпами, але інформаційні технології впевнено поширюються у різні сфери діяльності українців: використовуються програмні

Таблиця 4

Витрати на виконання НДР за джерелами фінансування за видами економічної діяльності у 2019 році тис. грн.

Галузі економіки	Усього	У тому числі за рахунок		
		коштів бюджету	власних коштів	коштів організацій державного сектору
Сільське, лісове та рибне господарства	8077,3	425	7652,3	-
Переробна промисловість	831231,8	272073,6	200342,3	95870,5
Будівництво	к*	-	-	-
Оптова та роздрібна торгівля	к	-	-	-
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	к	-	-	-
Інформація та телекомунікації	к	к	-	к
Операції з нерухомим майном	35339,1	16393,3	2161,7	526,7
Професійна, наукова та технічна діяльність	14043133,8	5670662,1	1473530,7	660157,9
Освіта	1056783,8	764234,5	40453,7	41868,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	к	к	-	-
Усього	17254629,7	6724744,9	1725112,0	798621,8

* — дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Джерело: складено авторами на основі [12]

- продукти з кібербезпеки, відбувається роботизація підприємств, серед приватних користувачів набуває поширення інтернет тощо;
- є перспективи впровадження цифрових технологій в усі галузі;
 - цифровізації легше піддаються сфери і галузі, пов'язані з ІКТ: сфера послуг, зв'язок, розробка програмного забезпечення, телекомунікації, торгівля, фінансовий сектор економіки (банківський і страховий сегменти), медіабізнес, транспорт, електронна комерція, автомобільна промисловість, енергетика, держуправління, сектор ЖКГ, будівництво, медицина;
 - найнижчий рівень цифровізація поки що має у виробничій сфері.

Реалізація запропонованих напрямів передбачає перетворення класичної української економіки у цифрову у довгостроковій перспективі, проте їх введення потребує значної кількості інвестицій.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Тренди формування цифрової української економіки, насамперед, пов'язані із питаннями національної безпеки та конкурентоспроможності держави на світовому ринку.

Вивчаючи основні проблеми розвитку цифрової економіки в Україні в умовах глобальних трансформаційних процесів, можна зробити висновок, що цифровізація може стати поштовхом до модернізації економіки та подолання кризи. Сучасний стан її розвитку засвідчує нездатність України впровадити цифрові технології внаслідок недостатньої захищеності інтелектуальної власності, високих інвестиційних ризиків, низького рівня кібербезпеки та наявності піратства.

Важливою передумовою для становлення та розвитку цифрової економіки є розвиток людського капіталу, штучного інтелекту та від рівня якого залежить цифровізація виробництва. Проаналізувавши ряд переваг та негативних тенденцій, які надають цифрові технології виробництву можна виокремити ряд глобальних змін, які спостерігаються у суспільстві внаслідок впровадження процесу цифровізації.

Таким чином, для цифровізації економіки України слід розробити подальші напрями розвитку та стимулювання процесу цифровізації. Зокрема, такі як-от розробка системи фінансування ІКТ-досліджень та інновацій, а також широкої інтернет інфраструктури.

Література

1. Digital Public Services. European Commission. 2018. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-public-services-scoreboard>
2. Negroponte. Being Digital. Knopf. Paperback edition, Vintage Books, 1996. ISBN 0-679-76290-6.
3. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 342 p.
4. Smit J., Kreutzer S., Moeller C., Carlberg M. Industry 4.0. European Parliament. Directorate General for Internal Policies Policy Department A: Economic and Scientific Policy. 2016. 94 p.
5. Гройсман В. Цифрова економіка здатна стрімко підвищити ВВП / В. Гройсман // Новини економіки, 2017.
6. Гудзь О. Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами // «Економіка. Менеджмент. Бізнес». 2018. № 2 (24).
7. Доклад о мировом развитии «Цифровые дивиденды», 2016. Международный банк реконструкции и развития. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf?sequence=16>
8. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки // Фінансовий простір. 2017. № 3. С. 13–21. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17kgttme.pdf>.
9. Краус Н. М. Институціоналізація інноваційної економіки: глобальні та національні тенденції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Н. М. Краус. К.: Знання, 2017. 40 с.
10. Криворучко О. С. Імперативи формування та доміанти розвитку цифрової економіки у сучасному парадигмальному контексті / О. С. Криворучко, Н. М. Краус // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XIX ст.: зб. наук. пр. за матеріалами III Міжнар. наук.-практ. конф., 2–3 лист. 2017 р. Київ: КНУ ім. Т. Шевченка, 2017. С. 681–685.
11. Ляшенко В. І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія / В. І. Ляшенко, О. С. Вишневський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 252 с.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Піжук О. І. Цифрова трансформація економіки України: обмеження та можливості: монографія / О. І. Піжук; Ун-т ДФС України. Ірпінь, 2020. 504 с.
14. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. № 67-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/pras/pro-shvalenny>
15. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т. В. Писаренко, Т. К. Кваша та ін. К.: УкрІНТЕІ, 2018. 98 с.
16. Цифрова адженда України — 2020 «Цифровий порядок денний» — 2020. Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. 2016. 90 с. URL: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
17. Цифрові технології в інноваційній трансформації економіки України: колективна монографія / Єгоров І. Ю., Никифорок О. І. та ін.; за ред.: чл.-кор. НАН України Єгорова І. Ю., д. е. н. Никифорок О. І., к. е. н. Ліра В. Е.; НАН України, ДУ «Ін-т. екон. та прогноз. НАН України». К., 2020. 308 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/321.pdf>
18. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития. 2018. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-osobennosti-i-tendentsii-razvitiya/viewer>
19. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. 208 с.

References

1. Digital Public Services. European Commission. 2018. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-public-services-scoreboard>
2. Negroponte. Being Digital. Knopf. Paperback edition, Vintage Books, ISBN 0-679-76290-6, 1996.
3. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 342 p.
4. Smit J., Kreutzer S., Moeller C., Carlberg M. Industry 4.0. European Parliament. Directorate General for Internal Policies Policy Department A: Economic and Scientific Policy. 2016. 94 p.
5. Hroisman V. Tsyfrova ekonomika zdatna strimko pidvyshchyty VVP / V. Hroisman // Novyny ekonomiky, 2017.
6. Hudz O. Ye. Tsyfrova ekonomika: zmina tsinnosti ta oriientyryv upravlinnia pidpriumstvamy // «Ekonomika. Menedzhment. Biznes». 2018. № 2 (24).
7. Doklad o mirovom razvitii «Tsyfrovyie dividendyi», 2016. Mezhdunarodnyiy bank rekonstruktsii i razvitiya. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf?sequence=16>

8. Karcheva H. T., Ohorodnia D. V., Openko V. A. Tsyfrova ekonomika ta yii vplyv na rozvytok natsionalnoi ta mizhnarodnoi ekonomiky. Finansovyi prostir. 2017. № 3. S. 13–21. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17kgttme.pdf>.
9. Kraus N. M. Instytutstionalizatsiia innovatsiinoi ekonomiky: hlobalni ta natsionalni tendentsii: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia dokt. ekonom. nauk: spets. 08.00.01 «Ekonomichna teoriia ta istoriia ekonomichnoi dumky» / N. M. Kraus. K.: Znannia, 2017. 40 s.
10. Kryvoruchko O. S. Imperatyvy formuvannia ta dominanty rozvytku tsyfrovoy ekonomiky u suchasnomu paradyhmalnomu konteksti / O. S. Kryvoruchko, N. M. Kraus // Paradyhmalni zrushennia v ekonomichnii teorii KhIKh st.: zb. nauk. pr. za materialamy III Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 2–3 lyst. 2017 r. Kyiv: KNU im. T. Shevchenka, 2017. S. 681–685.
11. Liashenko V. I. Tsyfrova modernizatsiia ekonomiky Ukrainy yak mozhlyvist proryvnoho rozvytku: monohrafiia / V. I. Liashenko, O. S. Vyshnevskiy; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. Kyiv, 2018. 252 s.
12. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Pizhuk O. I. Tsyfrova transformatsiia ekonomiky Ukrainy: obmezhenia ta mozhlyvosti: monohrafiia / O. I. Pizhuk; Un-t DFS Ukrainy. Irpin, 2020. 504 s.
14. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018–2020 rr. / Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17.01.2018 r. № 67-r. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalenny>
15. Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2017 rotsi: analitychna dovidka / T. V. Pysarenko, T. K. Kvasha ta in. K.: UkrINTEI, 2018. 98 s.
16. Tsyfrova adzhenda Ukrainy — 2020 «Tsyfrovyy poriadok denniy» — 2020. Kontseptualni zasady (versiia 1.0). Pershocherhovi sfery, initsiatyvy, proekty «tsyfrovizatsii» Ukrainy do 2020 roku. 2016. 90 s. URL: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
17. Tsyfrovi tekhnolohii v innovatsiinii transformatsii ekonomiky Ukrainy: kolektyvna monohrafiia / Yehorov I. Iu., Nykyforuk O. I. ta in.; za red.: chl.-kor. NAN Ukrainy Yehorova I. Iu., d.e.n. Nykyforuk O. I., k.e.n. Lira V. E.; NAN Ukrainy, DU «In-t. ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy». K., 2020. 308 s. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/321.pdf>
18. Tsifrovaya ekonomika: osobennosti i tendentsii razvitiya. 2018. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-osobennosti-i-tendentsii-razvitiya/viewer>
19. Shvab K. Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya. M.: Eksmo, 2016. 208 s.

Гетьман Лариса Геннадіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту культури та соціальних технологій
Харківська державна академія культури*

Гетьман Лариса Геннадьевна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента культуры и социальных технологий
Харьковская государственная академия культуры*

Getman Larysa

*PhD in Economic, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Culture Management and Social Technologies
Kharkiv State Academy of Culture*

Пшинка Ганна Василівна

*кандидат філософських наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту культури та соціальних технологій
Харківська державна академія культури*

Пшинка Анна Васильевна

*кандидат философских наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента культуры и социальных технологий
Харьковская государственная академия культуры*

Pshynka Hanna

*PhD in Philosophy, Associate Professor,
Associate Professor in the Department of
Culture Management and Social Technologies
Kharkiv State Academy of Culture*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7007

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОДУКТА

FEATURES OF MARKETING IN THE INFORMATION PRODUCT MARKET

Анотація. Інформаційний ринок має визначальні ознаки в порівнянні з ринком промислових товарів в силу специфічності об'єкта ринкових відносин – інформаційного продукту. Інформаційний продукт в ринковому середовищі стає товаром, при цьому зберігає властиві інформації ознаки. Виходячи із загального визначення ринку, інформаційний ринок – це система економічних відносин, що виникають на основі товарного і грошового обігу, які охоплюють сферу обміну, виробництва, розподілу та споживання інформаційних продуктів і послуг.

Інформатизація суспільства нерозривно пов'язана з виникненням і розвитком ринку інформаційних продуктів і послуг, який являє собою систему економічних, правових і організаційних відносин у сфері вільної купівлі-продажу товарів інтелектуальної праці і послуг між різними суб'єктами господарювання і споживачами.

Цей ринок, як і інші ринки, характеризується певною номенклатурою продуктів і послуг, умовами та механізмами їх надання, цінами.

Характерними рисами ринкових відносин є: наявність конкуренції, вільний вибір партнерів, взаємні угоди сторін куплі-продажу, еквівалентний обмін товарів і грошових коштів і т.д., що забезпечує можливість ефективного вирішення соціально-економічних проблем.

Як товари інтелектуальної праці на цьому ринку виступають інформаційні продукти: знання, документи, інформаційні системи, інформаційні технології, ліцензії, патенти, товарні знаки, ноу-хау, інженерно-технічні послуги, різного роду інформація і інші види інформаційних ресурсів.

Ринок інформаційного ресурсу функціонує аналогічно традиційним ринкам, але під впливом його особливостей, виникають елементи новизни в процесі формування попиту, пропозиції та ціноутворення на інформаційний продукт.

Ключові слова: інформаційний продукт, маркетинг, інформація, інформаційний ринок.

Аннотация. Информационный рынок обладает отличительными особенностями по сравнению с рынком индустриальной продукции в силу специфичности объекта рыночных отношений – информационного продукта. Информационный продукт в рыночной среде становится товаром, при этом сохраняет присущие информации свойства. Исходя из общего определения рынка, информационный рынок – это система экономических отношений, возникающих на основе товарного и денежного обращения, которые охватывают сферу обмена, производства, распределения и потребления информационных товаров и услуг.

Информатизация общества неразрывно связана с возникновением и развитием рынка информационных продуктов и услуг, который представляет собой систему экономических, правовых и организационных отношений в сфере свободной купли-продажи товаров интеллектуального труда и услуг между различными субъектами хозяйствования и потребителями.

Этот рынок, как и другие рынки, характеризуется определенной номенклатурой продуктов и услуг, условиями и механизмами их предоставления, ценами.

Характерными чертами рыночных отношений являются: наличие конкуренции, свободный выбор партнеров, взаимные соглашения обменивающихся сторон, эквивалентный обмен товаров и денежных средств и т.д., что обеспечивает возможность эффективного решения социально-экономических проблем.

В качестве товаров интеллектуального труда на этом рынке выступают информационные продукты: знания, документы, информационные системы, информационные технологии, лицензии, патенты, товарные знаки, ноу-хау, инженерно-технические услуги, различного рода информация и прочие виды информационных ресурсов.

Рынок информационного ресурса функционирует аналогично традиционным рынкам, но под влиянием его особенностей, возникают элементы новизны в процессе формирования спроса, предложения и ценообразования на информационный продукт.

Ключевые слова: информационный продукт, маркетинг, информация, информационный рынок.

Summary. The information market has distinctive features in comparison with the market for industrial products due to the specificity of the object of market relations – an information product. An information product in a market environment becomes a commodity, while retaining the properties inherent in information. Based on the general definition of the market, the information market is a system of economic relations arising on the basis of commodity and money circulation, which cover the sphere of exchange, production, distribution and consumption of information goods and services.

The informatization of society is inextricably linked with the emergence and development of the market for information products and services, which is a system of economic, legal and organizational relations in the field of free purchase and sale of intellectual labor goods and services between various business entities and consumers.

This market, like other markets, is characterized by a certain range of products and services, conditions and mechanisms for their provision, prices.

The characteristic features of market relations are: the presence of competition, free choice of partners, mutual agreements of the exchanging parties, equivalent exchange of goods and funds, etc., which provides an opportunity for an effective solution to socio-economic problems.

Information products act as goods of intellectual labor in this market: knowledge, documents, information systems, information technology, licenses, patents, trademarks, know-how, engineering and technical services, various kinds of information and other types of information resources.

The information resource market functions similarly to traditional markets, but under the influence of its characteristics, elements of novelty appear in the process of forming demand, supply and pricing for an information product.

Key words: information product, marketing, information, information market.

Постановка проблеми. На інформаційному ринку не так важливі географічне положення та розміри, чисельність населення, важливі у першу чергу — наявність інформаційних мереж, розвиток комп'ютерної промисловості та зв'язку, повна інформація, швидкість та надійність передачі та обробки інформації.

Ця особливість інформації обумовлює відмінні риси виробництва, попиту та пропозиції і споживання інформаційного продукту, які проявляються на інформаційному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто звернути увагу, що інформація як загальне поняття до сих пір є темою для дослідження: канонічні визначення К. Е. Шеннона [1] і А. Н. Колмогорова [2] в термінах нашої статті відносяться більше до даних. Закон України «Про науково-технічну інформацію» так визначає інформаційний ринок: «Це сукупність правових, економічних та організаційних відносин з приводу продажу та купівлі інформаційних ресурсів, технологій, продукції та послуг» [3; 4].

Цілі статті. Аналіз різнобічних наукових робіт і досліджень. Аналіз використання даних як матеріалу для визначення інфраструктури ринку інформаційного продукту.

Виклад основного матеріалу. Одна з найважливіших властивостей інформаційних ресурсів полягає в тому, що вони здатні виступати в якості товару, а також служити основою для створення інформаційних продуктів і надання інформаційних послуг.

Інформаційний продукт являє собою сукупність даних, підготовлених виробником цього продукту для подальшого поширення.

Інформаційні продукти є результатом інтелектуальної діяльності людей і відображають їх уявлення про ту чи іншу предметну область соціальної активності суспільства.

Інформаційні продукти можуть поширюватися як у речовій, так і в електронній формі, наприклад, по інформаційно-телекомунікаційних мережах [5; 6].

Стратегічний характер інформації як ресурсу економічного і соціального розвитку зумовлює високий ступінь державного регулювання, значний рівень концентрації та монополізації інформаційного виробництва.

Інформаційний ринок включає в себе наступні основні компоненти:

- ринок інформаційної техніки та інформаційних технологій;
- ринок інформаційних продуктів і послуг.

При цьому під ринком інформаційних продуктів і послуг розуміється система економічних, правових і організаційних відносин, яка забезпечує торгівлю

інформаційними продуктами, а також надання на комерційній основі інформаційних послуг користувачам.

Як і при використанні традиційних видів ресурсів і продуктів, люди повинні знати, де знаходяться інформаційні ресурси, скільки вони коштують, хто ними володіє, хто в них потребує, наскільки вони доступні.

Відповіді на ці питання можна отримати, якщо існує ринок інформаційних продуктів і послуг.

Інформаційний ринок характеризується певною номенклатурою продуктів і послуг, умовами та механізмами їх надання, цінами. На відміну від торгівлі звичайними товарами, що мають матеріально-речову форму, тут в якості предмета продажу або обміну виступають інформаційні системи, інформаційні технології, ліцензії, патенти, товарні знаки, ноу-хау, інженерно-технічні послуги, різного роду інформація і інші види інформаційних ресурсів [7; 8].

Основним джерелом інформації для інформаційного обслуговування в сучасному суспільстві є бази даних. Вони інтегрують в собі постачальників і споживачів інформаційних послуг, зв'язки і відносини між ними, порядок і умови продажу і купівлі інформаційних послуг,

Постачальниками інформаційних продуктів і послуг можуть бути:

- центри, де створюються і зберігаються бази даних, а також постійно накопичується і редагується в них інформація;
- центри, які розподіляють інформацію на основі різних баз даних;
- служби телекомунікації та передачі даних;
- спеціальні служби, куди стікається інформація по конкретній сфері діяльності для її аналізу, узагальнення, прогнозування, наприклад консалтингові фірми, банки, біржі;
- комерційні фірми;
- інформаційні брокери.

Споживачами інформаційних продуктів і послуг можуть бути різні юридичні і фізичні особи, які вирішують свої завдання [9].

В даний час в Україні швидкими темпами йде формування ринку інформаційних продуктів і послуг, найважливішими компонентами якого є технічна і технологічна складова. Це сучасне інформаційне обладнання, потужні комп'ютери, розвинена комп'ютерна мережа і відповідні їм технології переробки інформації.

У нашій країні в силу перехідних процесів в економіці і початкової інформатизації суспільства поки відсутня єдина думка щодо інфраструктури інформаційного ринку. Нами пропонується таке тлумачення цього поняття.

Інфраструктура інформаційного ринку — сукупність секторів, кожен з яких об'єднує групу людей або організацій, що пропонують однорідні інформаційні продукти і послуги.

Відповідно до даного визначення спробуємо узагальнити відомі думки, щодо інфраструктури інформаційного ринку. Так, наприклад, запропоновано інфраструктуру інформаційного ринку уявити п'ятьма секторами:

- 1) науково-технічна продукція у вигляді проектних, технологічних, методичних розробок з різних галузей;
- 2) об'єкти художньої культури у вигляді текстової, візуальної та аудіопродукції;
- 3) послуги освіти — всі види навчань;
- 4) управлінські дані та повідомлення; політична і господарська інформація, статистичні дані, дані про ринкову ситуацію, рекламні повідомлення, оцінки і рекомендації щодо прийняття рішень;
- 5) побутова інформація: повідомлення загального характеру, відомості про споживчий ринок, відомості про ринок праці.

У цій інфраструктурі відсутні три основних аспекти, характерних для інформаційного су-

спільства: технічний — вся апаратно-технічна база інформації; програмний — всі програмні продукти інформації; комунікаційний — всі види комп'ютерних мереж і їх можливості по передачі інформації, всі види телефонного та факсимільного зв'язку.

У кожному секторі може бути організований будь-який вид доступу: безпосередній до сховища інформації на паперових носіях; дистанційний до віддалених або таких, що знаходяться в даному приміщенні комп'ютерних базах даних.

Висновки. Інформаційний ринок, незважаючи на різні концепції і думки щодо його інфраструктури, існує і розвивається, а значить, можна говорити про бізнес інформаційних продуктів, послуг, під яким розуміється не тільки торгівля і посередництво, а й виробництво.

В даний час інформаційний бізнес являє собою сферу бізнесу, присвячену інформаційним продуктам і послугам.

Інформаційний бізнес — це виробництво, торгівля, посередництво в області інформаційних продуктів і послуг [9].

Література

1. Shannon C. A. Mathematical Theory of Communication // Bell System Technical Journal. 1948. Vol. 27. No. 3. P. 379–423.
2. Колмогоров А. Н. Три подхода к определению понятия «количество информации» // Проблемы передачи информации. Т. 1. 1965. № 1. С. 3–11.
3. Закон України про науково-технічну інформацію. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3322-12>
4. Арістова І. В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти / І. В. Арістова // Экономико-правовая библиотека. URL: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z1189_page_27.html/
5. Индекс экономики знаний — информация про дослідження / [6/a]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>. — Назва з екрану.
6. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг: навч. посібн. / Л. Ф. Єжова. К.: КНЕУ, 2002. 560 с.
7. Великородна Д. В. Зміст і структура ринку інформаційних продуктів та послуг / Д. В. Великородна // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 29. С. 72–76.
8. Луцик Ю. О. Національний ринок інформаційних товарів та послуг / Ю. О. Луцик // Архів наукових публікацій. URL: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67459.doc.htm
9. Лепейко Т. І. Основи інформаційної економіки: навчальний посібник / Лепейко Т. І., Мазоренко О. В. Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. 136 с.

References

1. Shannon C. A. Mathematical Theory of Communication // Bell System Technical Journal. 1948. Vol. 27. No. 3. P. 379–423.
2. Kolmogorov A. N. Tri podkhoda k opredeleniyu ponyatiya «kolichestvo informatsii» // Problemy peredachi informatsii. T. 1. 1965. № 1. S. 3–11.
3. Zakon Ukrainy pro naukovo-tekhnichnu informaciju. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3322-12>
4. Aristova I. V. Derzhavna informacijna polityka: orghanizacijno-pravovi aspekty / I. V. Aristova // Ekonomiko-pravovaya biblioteka. URL: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z1189_page_27.html/

5. Indeks ekonomiky znanj — informacija pro doslidszhennja / [b/a]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>. — Nazva z ekranu.
6. Jezhova L. F. Informacijnyj marketyngh: navch. posibn. / L F. Jezhova. K.: KNEU, 2002. 560 s.
7. Velykorodna D. V. Zmist i struktura rynku informacijnykh produktiv ta poslugh / D. V. Velykorodna // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 2010. # 29. S. 72–76.
8. Lucyk Ju. O. Nacionaljnyj rynek informacijnykh tovariv ta poslugh / Ju. O. Lucyk // Arkhiv naukovykh publikacij. URL: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67459.doc.htm
9. Lepejko T. I. Osnovy informacijnoji ekonomiky: navchaljnyj posibnyk / T. I. Lepejko, O. V. Mazorenko. Kh.: Vyd. KhNEU, 2012. 136 s.

Єсіна Валерія Олександрівна

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

Есіна Валерия Александровна

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики
Харьковский национальный университет
городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

Yesina Valeriya

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Economics
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Матвеева Наталя Миколаївна

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

Матвеева Наталья Николаевна

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики
Харьковский национальный университет
городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

Matvieieva Natalya

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Economics
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Новіков Дмитро Антонович

*кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Новиков Дмитрий Антонович

*кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономики
Харьковский национальный университет
городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

Novikov Dmitriy

*PhD of Economics, Assistant Professor of Economics
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7012

**АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТНОЇ СКЛАДОВОЇ
В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

**АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ
В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

ANALYTICAL SUPPORT OF THE PROJECT COMPONENT CONTEXT IN THE CONTEXT OF THE INTEGRATED ASSESSMENT OF HUMAN RESOURCES BY TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

Анотація. В статті приділено увагу такому напрямку дослідження як кадрові ресурси держави. Та їх інтегральної оцінки. Отримані результати за видами економічної діяльності є досить високими, що цілком узгоджується з динамікою фактичних та перспективних показників. Згідно до Стратегії державної кадрової політики їх зміст полягає у: визначенні завдань загальнонаціональної системи управління персоналом; розробленні та впровадженні системи моніторингу людського розвитку; підвищенні продуктивності праці; розрахунку ефективності і окупності інвестицій в людський розвиток; удосконаленні національної системи професійної підготовки з урахуванням реальних потреб у персоналі у сфері державного управління, соціально-гуманітарній сфері, ключових галузях економіки, промисловості та агропромислового комплексу. Процедурі аналізу кадрового потенціалу варто починати з вибору показників. Заключним етапом інтегральної перспективної оцінки кадрового потенціалу є визначення відповідного інтегрального показника як проектної складової. В дослідженні побудовані тренди кожного з обраних показників для розрахунку інтегрального показника кадрового потенціалу. Нижче наведено рівняння трендів для показника «витрати на персонал суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності», характеризують, відповідно, промисловість та будівництво і представлені у вигляді експоненціальної та лінійної залежностей. Такий вибір рівнянь трендів обумовлений динамікою фактичних показників.

Ключові слова: кадрові ресурси, аналітичне забезпечення проектної складової, інтегральна оцінка кадрового потенціалу.

Анотация. В статье уделено внимание такому направлению исследования как кадровые ресурсы государства. И их интегральной оценки. Полученные результаты по видам экономической деятельности достаточно высоки, что согласуется с динамикой фактических и перспективных показателей. Согласно Стратегии государственной кадровой политики их смысл заключается в: определении задач общенациональной системы управления персоналом; разработке и внедрении системы мониторинга человеческого развития; повышении производительности труда; расчета эффективности и окупаемости инвестиций в развитие общества; совершенствовании национальной системы профессиональной подготовки с учетом реальных потребностей в персонале в сфере государственного управления, социально-гуманитарной сфере, ключевых отраслях экономики, промышленности и агропромышленном комплексе. Процедуру анализа кадрового потенциала следует начинать с выбора показателей. Заключительным этапом интегральной перспективной оценку кадровым потенциалом является определение соответствующего интегрального показателя как проектной составляющей. В исследовании построены тренды каждого из выбранных показателей для расчета интегрального показателя кадрового потенциала. Ниже приведены уравнения трендов для показателя «затраты на персонал субъектов хозяйствования по видам экономической деятельности», характеризуют, соответственно, промышленность и строительство и представлены в виде экспоненциальной и линейной зависимости. Такой выбор уравнений трендов обусловлен динамикой фактических показателей.

Ключевые слова: кадровые ресурсы, аналитическое обеспечение проектной составляющей, интегральная оценка кадрового потенциала.

Summary. The article focuses on such a research area as human resources of the state. And their integrated assessment. The results obtained by type of economic activity are quite high, which is fully consistent with the dynamics of actual and future indicators. According to the Strategy of the state personnel policy, their content consists in: defining the tasks of the national personnel management system; development and implementation of a human development monitoring system; increasing labor productivity; calculation of efficiency and return on investment in human development; improving the national system of professional training taking into account the real needs of staff in the field of public administration, social and humanitarian sphere, key sectors of the economy, industry and agro-industrial complex. The procedure for analyzing human resources should begin with the choice of indicators. The final stage of the integrated long-term assessment of human resources is to determine the appropriate integrated indicator as a project component. The trends of each of the selected indicators for the calculation of the integrated indicator of human resources are constructed in the researched. Below are the equations of trends for the indicator «personnel costs of economic entities by type of economic activity», characterize, respectively, industry and construction and are presented in the form of exponential and linear relationships. This choice of trend equations is due to the dynamics of actual indicators.

Key words: human resources, analytical support of the project component, integrated assessment of human resources.

Постановка проблеми. Кадрові ресурси — це найцінніші ресурси держави. Сукупність потенційних можливостей громадян, що задіяні на певному напрямку економічної діяльності являє собою кадровий потенціал, що також визначається на рівні підприємства, регіону або економіки в цілому.

Оцінка кадрового потенціалу країни має велике значення, тому потребує дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених — економістів займалися проблемою дослідження кадрового потенціалу описували в своїх роботах В. В. Годін [2], А. М. Колот А. Я. [5], Кібанов А. Я. [8], І. К. Корнев [2]. Це дозволяє визначити комплексну оцінку якості та результативності роботи компанії для кожного працівника.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз різнобічних наукових праць та досліджень з обраного напрямку. Аналітичне забезпечення проектною складовою в контексті інтегральної оцінки кадрового потенціалу за видами економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Згідно до Стратегії державної кадрової політики їх зміст полягає у: визначенні завдань загальнонаціональної системи управління персоналом; розробленні та впровадженні системи моніторингу людського розвитку; підвищенні продуктивності праці; розрахунку ефективності і окупності інвестицій в людський розвиток; удосконаленні національної системи професійної підготовки з урахуванням реальних потреб у персоналі у сфері державного управління [5; 7]. Враховуючи наявність даних, що характеризують трудові ресурси, для оцінки кадрового потенціалу були обрані показники що представлені нижче (табл. 1).

Далі представимо розрахунки показників, що є відносними, так, кількість реалізованої продукції на одного працюючого (КРП) визначається як обсяг

реалізованої продукції на кількість зайнятих. Далі наведено аналіз показників, що характеризують кадровий потенціал за видами економічної діяльності.

Аналізуючи витрати на персонал суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності можливо виділити три лідера, а саме: промисловість; оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність. Витрати на персонал в промисловості в 2018 р. перевищують витрати в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів на 267821,0 млн. грн., а порівняно з транспортом, складським господарством та поштовою і кур'єрською діяльністю це перевищення становить 183951,1 млн. грн. Ця тенденція є зрозумілою, бо кількість зайнятих саме в промисловості є найбільшою. Однак за всіма видами економічної діяльності спостерігається тенденція різкого спаду витрат на персонал у 2018 р. у порівнянні із 2017 р. після рівномірного зростання протягом 2014–2017 рр. Аналіз зайнятих працівників у суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності надано на рис. 1 (охарактеризовані найнижчі та найвищі показники). До лідерів за цим показником належать: промисловість, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів та сільське, лісове та рибне господарство, а найнижчий показник має освіта.

Аналізуючи зайнятість в промисловості, можливо наголосити, що в цьому виді економічної діяльності є в наявності тенденції до щорічного зменшення показника. Так у 2014 р., порівняно із 2018 р. кількість зайнятих зменшилась на 288,7 тис. осіб. Таке явище спостерігається у промисловому секторі, за останнє десятиріччя вплив якого неухильно зменшується на національну економіку. Так, частка промисловості в ВВП скорочується з кожним роком.

Таблиця 1

Характеристика показників для оцінки кадрового потенціалу

Показники	Од. виміру	Економічний зміст
Витрати на персонал суб'єктів господарювання	млн. грн.	показники, що характеризують спроможність суб'єктів господарювання на утримання трудових ресурсів. Ці показники також можливо охарактеризувати як можливості суб'єктів господарювання стимулювати діяльність персоналу.
Середньомісячна заробітна плата штатних працівників	грн.	
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання	тис. осіб	показники, що характеризують кадрове забезпечення суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності
Кількість вакансій за видами економічної діяльності	тис. од.	
Обсяг реалізованої продукції, що приходить на 1 працюючого	тис. грн. / особу	показники, що характеризують ефективність використання трудових ресурсів суб'єктами господарювання

Джерело: систематизовано авторами на основі [2; 5; 8]

Таке падіння промислового виробництва у східних регіонах безпосередньо негативно вплинуло на ринок зайнятості, внаслідок чого були вивільнені значні трудові ресурси, що привело до збільшення безробіття. Крім безпосереднього звільнення найманих робітників, широко застосовується скорочення чисельності робочих днів, часткова зайнятість, відправка людей у не сплачуванні термінові або безстрокові відпустки, що є прикладом прихованого безробіття. Така ж негативна тенденція спостерігається «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» та «Сільське, лісове та рибне господарство».

Наступним показником для аналізу було обрано кількість вакансій за кожним видом економічної діяльності, що надає можливість виявити реальний попит на трудові ресурси. Динаміка кількості вакансій представлена нижче (рис. 3).

За аналізований період кількість вакансій за трьома галузевими лідерами має тенденцію до зростання. Після переломного періоду в історії незалежної України 2014–2015 рр. кількість вакансій стрімко почала зростати, що пов'язано з економічною кризою. Наступним показником для аналізу було обрано кількість реалізованої продукції що приходиться на 1 працюючого, грн. /особу (рис. 4).



Рис. 1. Витрати на персонал суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2014–2018 рр.), млн. грн.

Джерело: складено авторами на основі [3]

Аналізуючи представлені показники, можливо зазначити, що в середньому на трудовому ринку утворився попит на робочу силу в розмірі: промисловість — 11,6 тис. одиниць; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів — 6,4 тис. одиниць; транспорт, складське господарство, поштова та кур’єрська діяльність — 4,4 тис. одиниць.

Аналізуючи цей показник обрано п’ять основних видів економічної діяльності, де його значення максимальні, а саме: промисловість; будівництво; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; фінансова та страхова діяльність; професійна, наукова та технічна діяльність.

Як видно з рис. 4 обсяг реалізованої продукції, що приходить на одного зайнятого з кожним ро-

ком збільшується. Так порівнюючи 2014 р. із 2018 р., відзначаємо зростання означеного показника на 823,5 тис. грн./особу для промисловості; на 546,1 тис. грн./особу для будівництва; на 999,5 тис. грн./особу для оптової та роздрібно торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, а також на 614,5 тис. грн./особу для напрямку «фінансова та страхова діяльність» і на 750,6 тис. грн./особу для професійної, наукової та технічної діяльності

Лідером серед зазначених вище видів економічної діяльності є оптова та роздрібна торгівля та ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, бо загальний обсяг реалізації товарів та послуг за цим видом діяльності зріс у 2,29 разів у період з 2014 по 2018 рр.

Лідерство галузей сфери послуг підтверджує той факт, що системне погіршення стану виробничих

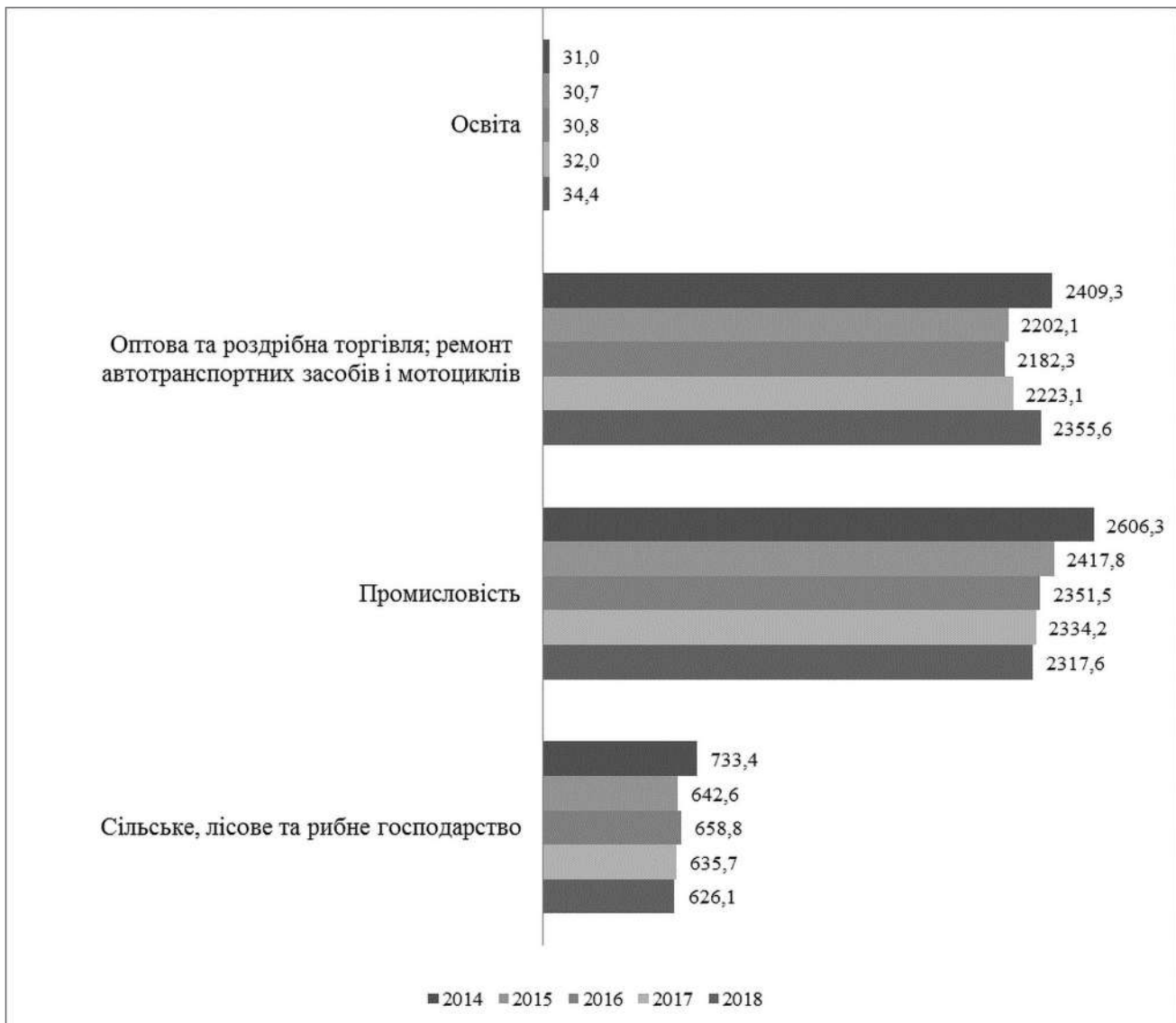


Рис. 2. Кількість зайнятих працівників у суб’єктів господарювання за видами економічної діяльності, 2014–2018 рр., тис. осіб.

Джерело: складено авторами на основі [3]

підприємств мало негативний вплив на економіку. Кількість промислових підприємств з кожним роком зменшується, матеріально-технічна база потребує модернізації, кадрова політика застаріла.

Аналізуючи кадровий потенціал промислових підприємств можна дійти висновку, що чисельність кадрів — зменшується, досвід — втрачається, компетенції персоналу потребують системного перегляду. тощо, а це неможливо у зв'язку із тим що вік керівного персоналу — зменшується, вік робітників — зростає. Тобто немає можливості передачі існуючого досвіду та поєднання його із сучасними знаннями, що ускладнюється низькою швидкістю

впровадження новітніх технологій та інформаційних систем в діяльність суб'єктів господарювання.

Далі проаналізуємо динаміку середньомісячної заробітної плати штатних працівників за видами економічної діяльності (рис. 5).

На діаграму винесено інформацію щодо видів економічної діяльності де показник середньомісячної заробітної плати має найменше та найбільше значення. Середньомісячна заробітна плата має тенденцію до зростання, це пов'язано із зростанням мінімальної заробітної плати. Спостерігається значна розбіжність середнього рівня оплати праці за видами діяльності (так, за 2018 р. різниця склала 10308,4 грн.).

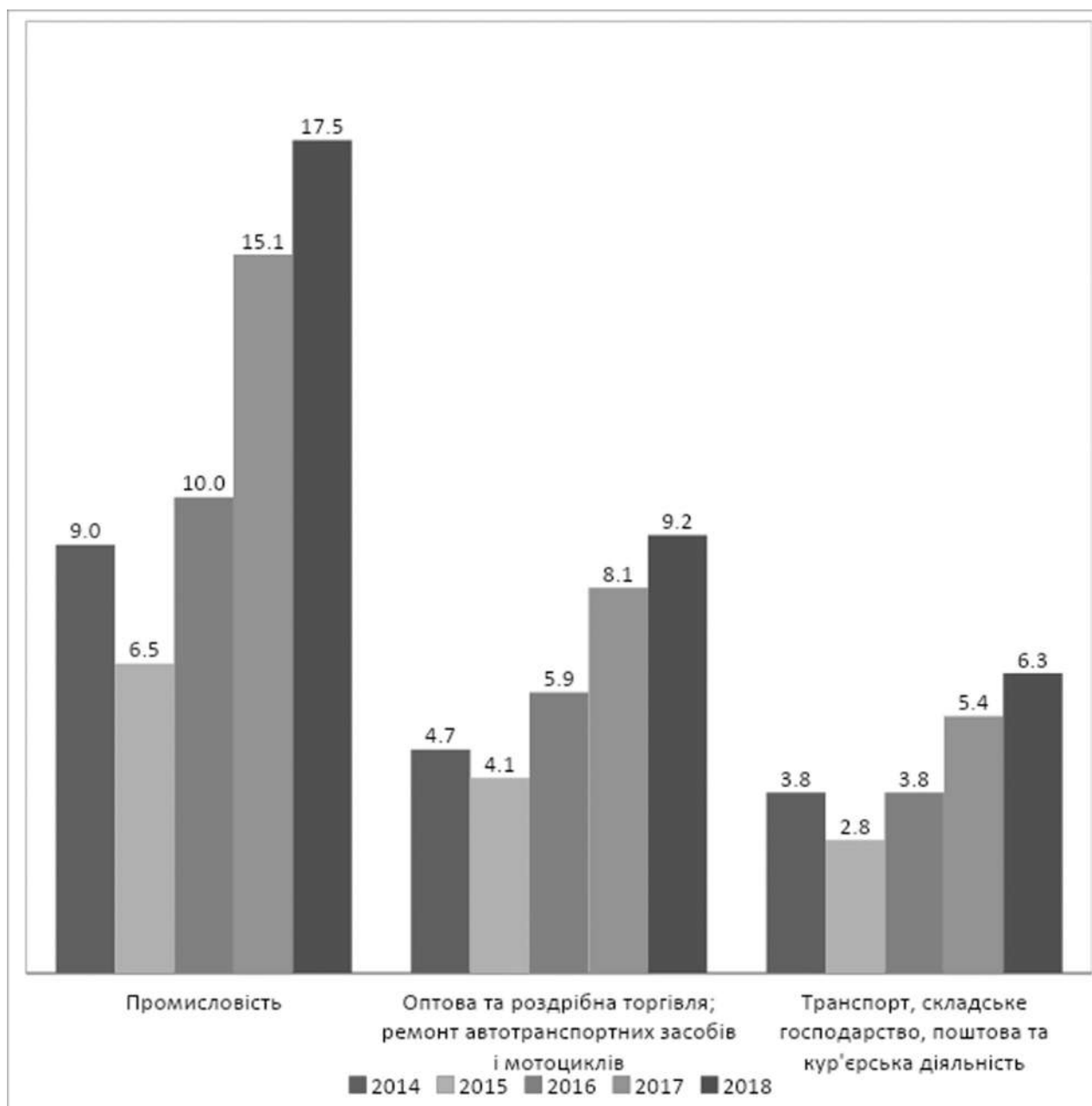


Рис. 3. Кількість вакансій за видами економічної діяльності, 2014–2018 рр., тис. од.

Джерело: складено авторами на основі [3]

Найвищою є заробітна плата у сфері фінансових послуг — 16161,0 грн., найнижчою — за напрямком «охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» — 5852,6 грн. Найбільш високооплачуваними видами економічної діяльності в Україні є: «інформація та телекомунікації», «фінансова та страхова діяльність» та «професійна, наукова та технічна діяльність». Тоді як низькооплачуваними видами залишаються: «Освіта», «Сільське, лісове та рибне господарство», «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги».

Наступним етапом інтегральної оцінки інноваційного потенціалу є нормалізація розрахованих раніше показників, з подальшим визначенням інтегрального показника кадрового потенціалу і ранжуванням отриманих результатів (рис. 6).

За результатами оцінки кадрового потенціалу за 2018 р., напрямки економічної діяльності можна умовно розділити на декілька груп. Найвищий показник демонструє промисловість, що пояснюється специфікою цього виду діяльності та оптова та роздрібна торгівля.

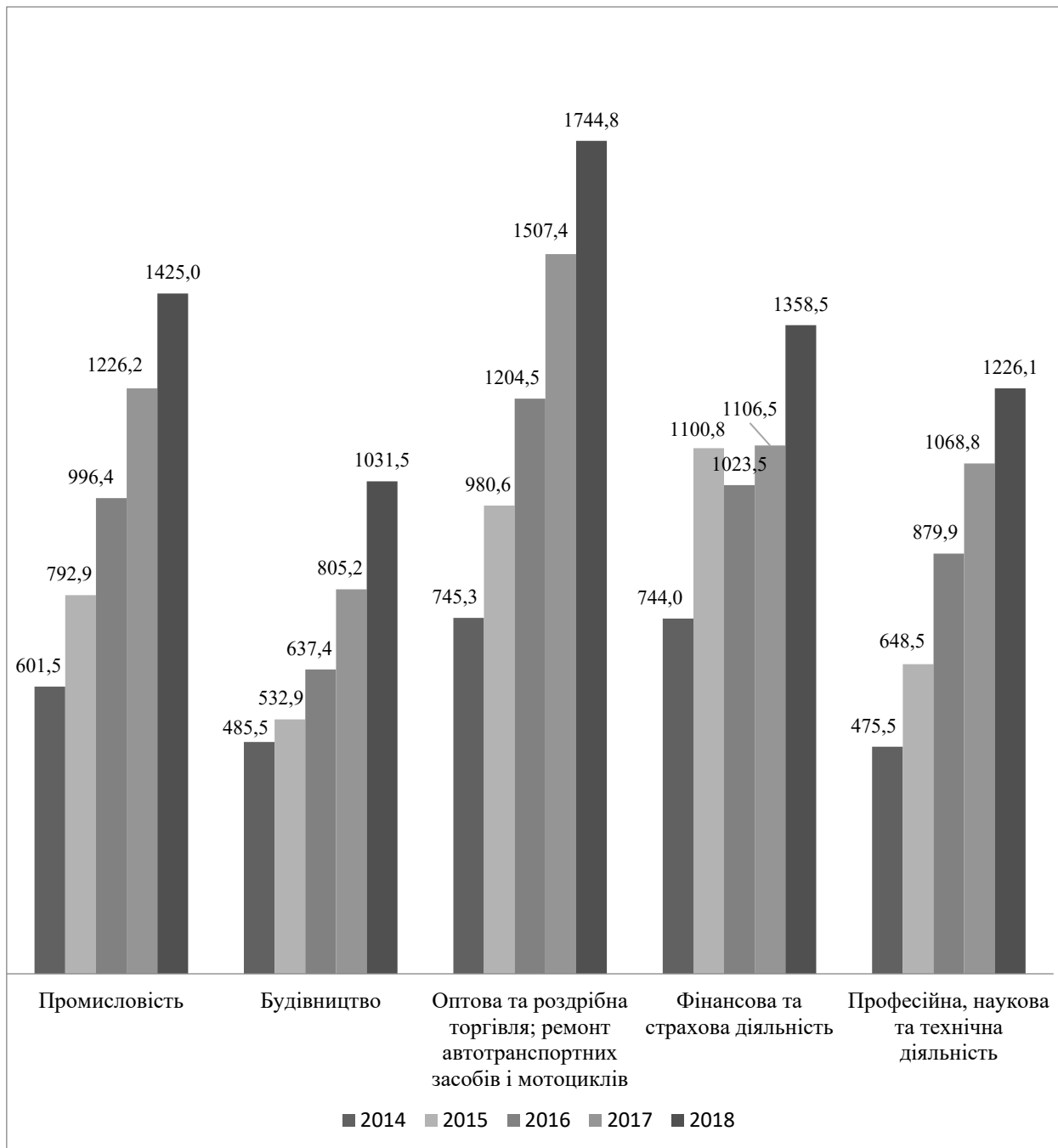


Рис. 4. Обсяг реалізованої продукції що приходить на одного працюючого, грн./особу, 2014–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [3]

Середні результати належать таким напрямкам діяльності як: транспорт, складське господарство, фінансова та страхова діяльність, професійна, наукова та технічна діяльність, інформація та телекомунікації. Це частково пояснюється кількістю зайнятих та обсягами реалізованої продукції що приходяться на одного працівника зайнятого в визначених видах економічної діяльності. Інші

напрямки економічної діяльності демонструють вкрай низькі результати, до них відносяться освіта, тимчасове розміщування й організація харчування, надання інших видів послуг що, відповідно, складають 0,0695, 0,0543 та 0,0525.

Варто відзначити, що проведений аналіз та інтегральна оцінка кадрового потенціалу суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності

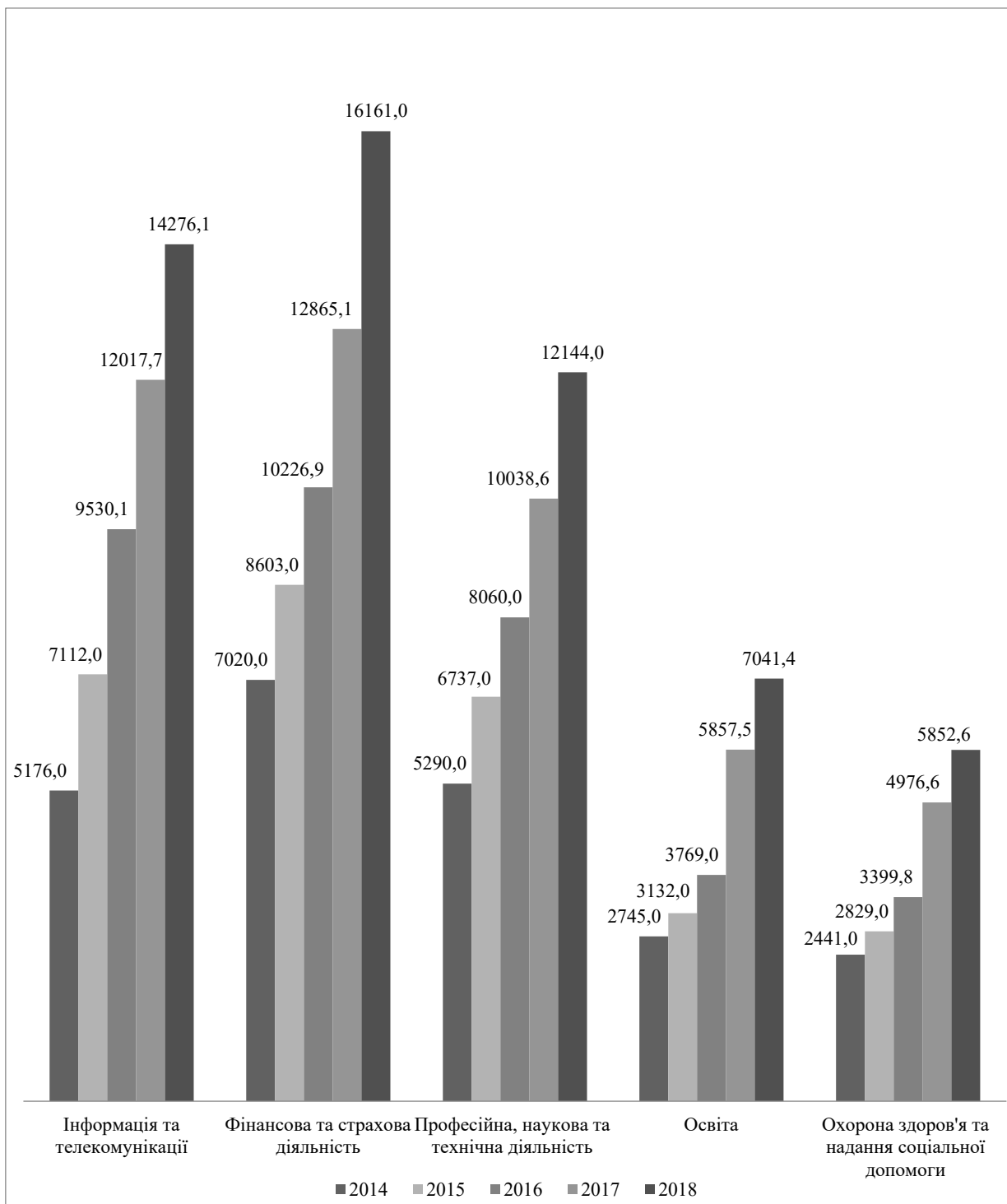


Рис. 5. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників за видами економічної діяльності, 2014–2018 рр., грн.

Джерело: складено авторами на основі [3]

дає підстави для твердження про те, що державі необхідно проводити системну кадрову політику яка орієнтована не лише на створення робочих місць (як показав аналіз на ринку праці там існують вакансії в значній кількості), але і на зростання інтелектуального потенціалу, створення гідних умов праці, забезпечення соціальних гарантій тощо.

Також проблема оплати праці посідає на сьогоднішній день чільне місце в соціально-економічній політиці держави, оскільки вона тісно пов'язана з питаннями низької вартості робочої сили та зниження рівня життя українського населення.

Для проведення розрахунку прогностичного значення інтегрального показника кадрового потенціалу використовується методика, що описана вище. Далі приведені результати розрахунків що були отримані в ході застосування трендового аналізу, нормалізації показників та визначення інтегрального показника, що характеризує кадровий потенціал.

В дослідженні побудовані тренди кожного з обраних показників для розрахунку інтегрального показника кадрового потенціалу. Нижче наведено рівняння трендів для показника «витрати на персонал суб'єктів

господарювання за видами економічної діяльності», характеризують, відповідно, промисловість та будівництво і представлені у вигляді експоненціальної та лінійної залежностей. Такий вибір рівнянь трендів обумовлений динамікою фактичних показників.

На основі застосування трендового аналізу було розраховано перспективні значення показників на 2019, 2020 та 2020 рр., за такими абсолютними показниками як: витрати на персонал суб'єктів господарювання; кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання; середньомісячна заробітна плата штатних працівників; кількість вакансій (рис. 9–12).

Отже, за результатами аналізу показників можливо зробити висновок, що кількість вакансій, середньомісячна заробітна плата та витрати на персонал мають тенденцію до зростання, а показник кількість зайнятих є стабільним, що дозволяє констатувати повільне покращення матеріального стану та умов праці працівників.

На основі результатів обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання та відповідної кількості зайнятих працівників, було

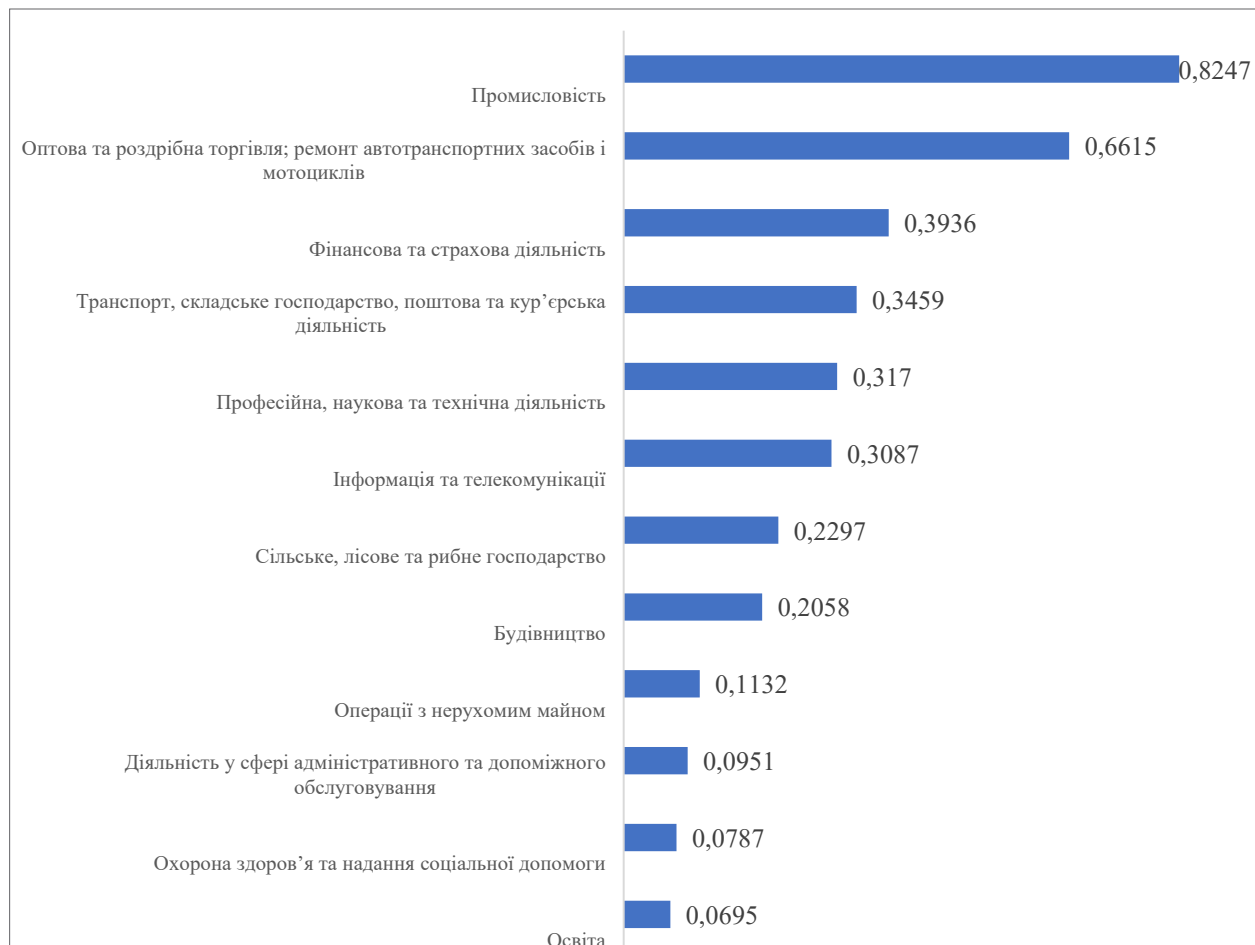


Рис. 6. Результати інтегральної оцінки кадрового потенціалу за напрямками економічної діяльності, 2018 р.

Джерело: розробка авторів

Таблиця 2

Розрахунок перспективної величини витрат на персонал для деяких видів економічної діяльності, 2019–2021 рр., тис. грн.

Вид економічної діяльності	Рівняння тренду	R ²
Промисловість	$y = 129242e^{0,151x}$	0,9262
Будівництво	$y = 2546x + 9083,4$	0,5971

Джерело: складено та розраховано авторами

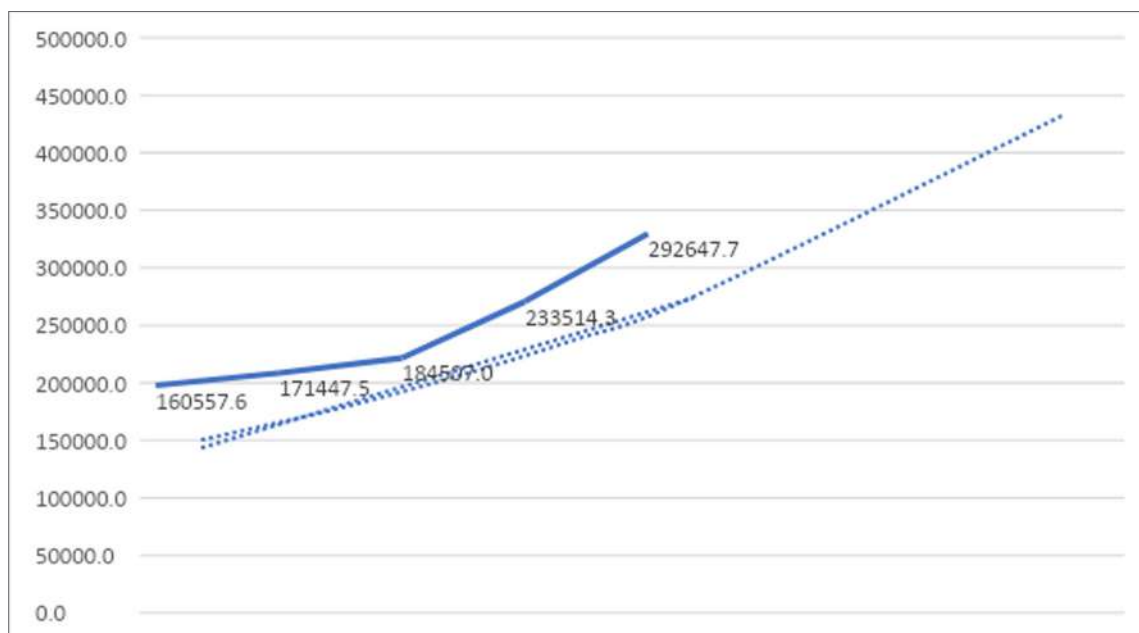


Рис. 7. Тренд для визначення перспективного значення витрат на персонал суб'єктів господарювання в промисловості, млн. грн.

Джерело: розробка авторів

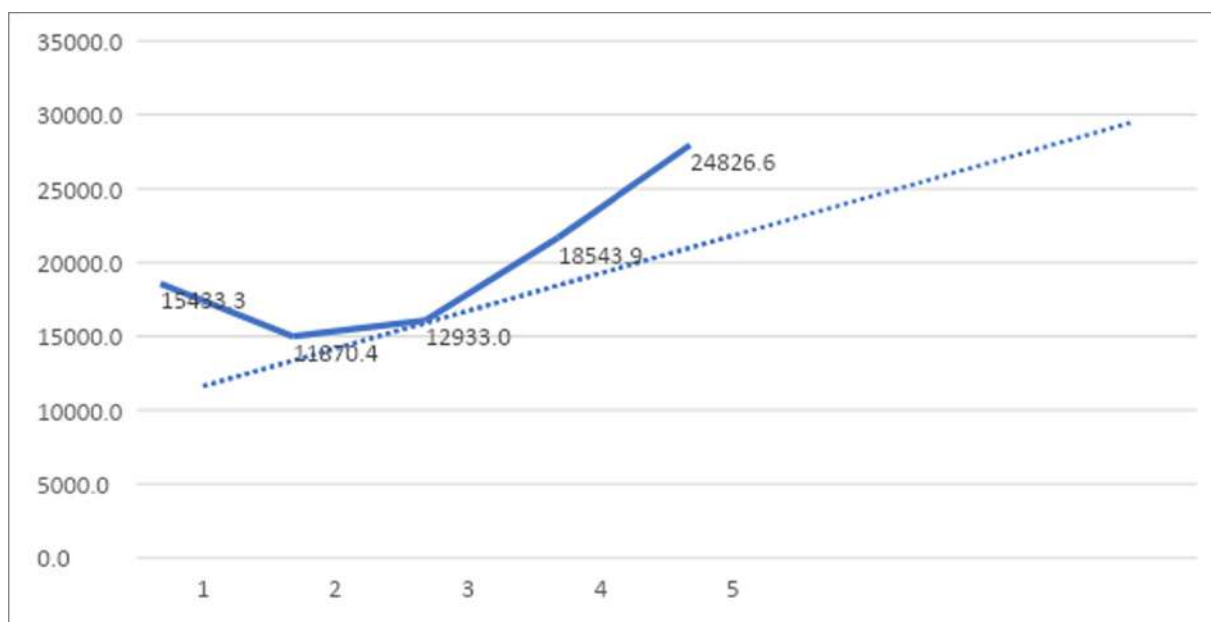


Рис. 8. Тренд для визначення перспективного значення показника витрат на персонал суб'єктів господарювання в будівництві, млн. грн.

Джерело: розробка авторів

розраховано обсяг реалізованої продукції на одного працюючого, що по суті є продуктивністю праці.

Виходячи з аналізу даних на рис. 13, варто відзначити, що обсяг реалізованої продукції щорічно збільшується, що є свідченням розвитку напрямків економічної діяльності що розглядаються. Далі переходимо до нормалізації розрахованих раніше показників (табл. 3).

Отримані результати за видами економічної діяльності є досить високими, що цілком узгоджується з динамікою фактичних та перспективних показників. Заключним етапом інтегральної перспективної оцінки кадрового потенціалу є визначення відповідного інтегрального показника (рис. 14).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. За

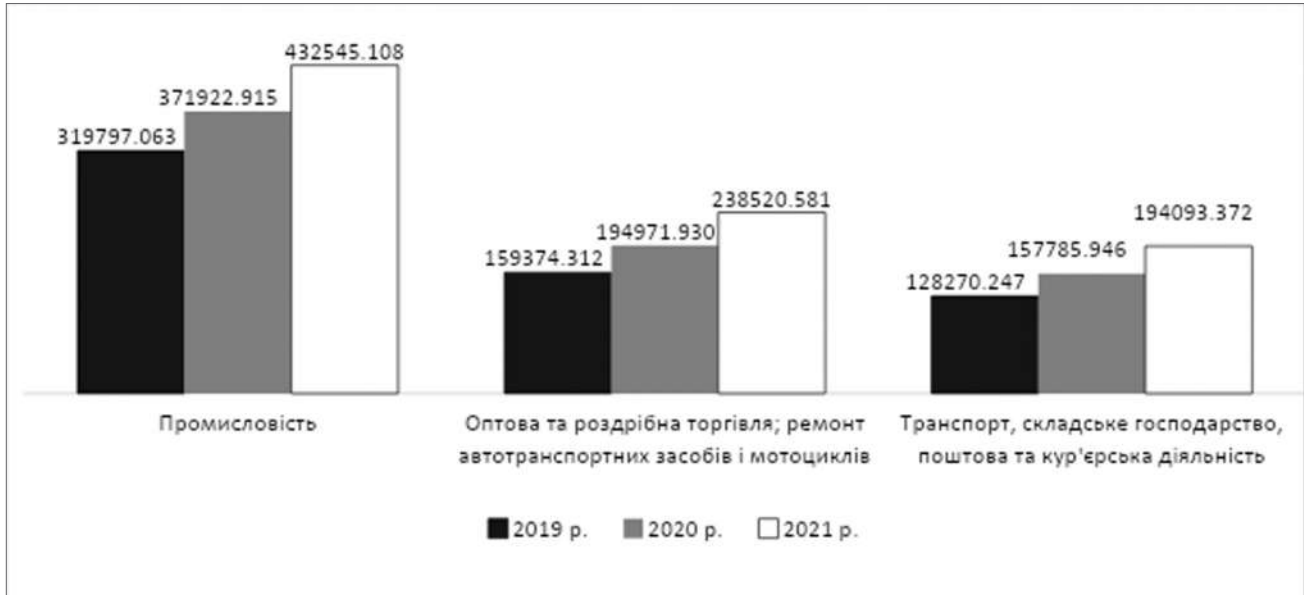


Рис. 9. Перспективні значення витрат на персонал суб'єктів господарювання для окремих видів економічної діяльності, млн. грн.

Джерело: розробка авторів

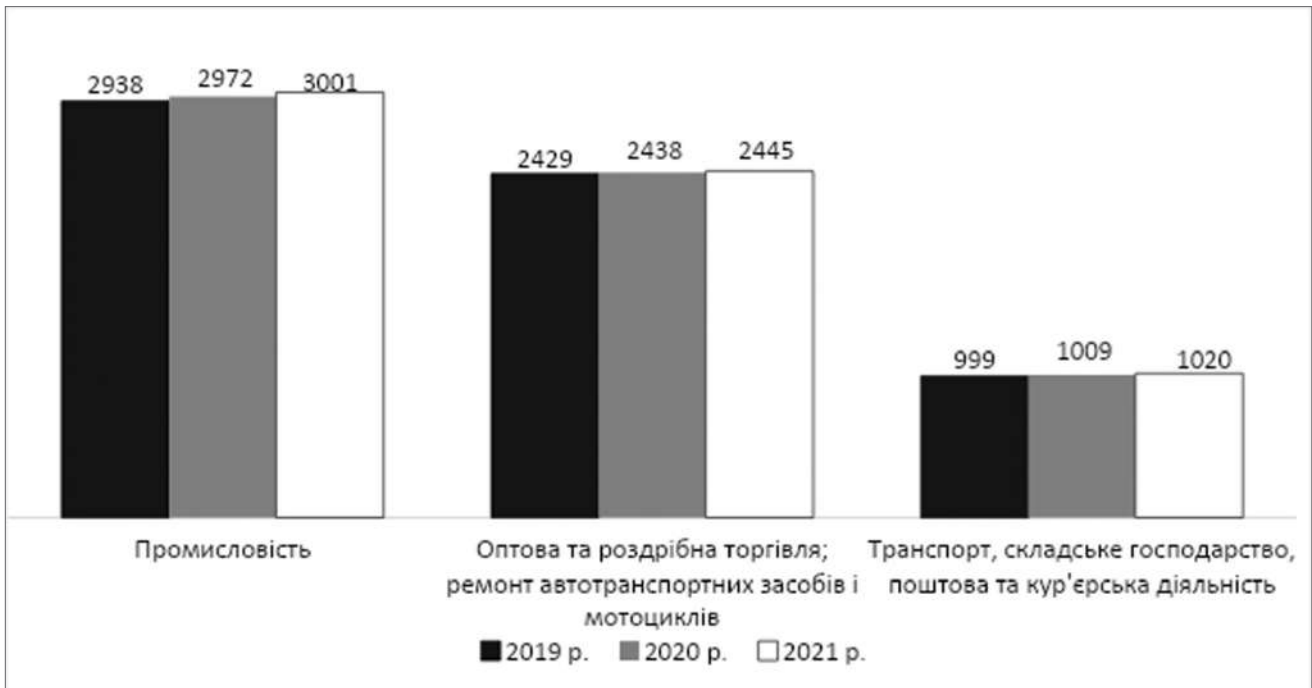


Рис. 10. Перспективні значення кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання для окремих видів економічної діяльності, тис. осіб.

Джерело: складено авторами на основі [3]

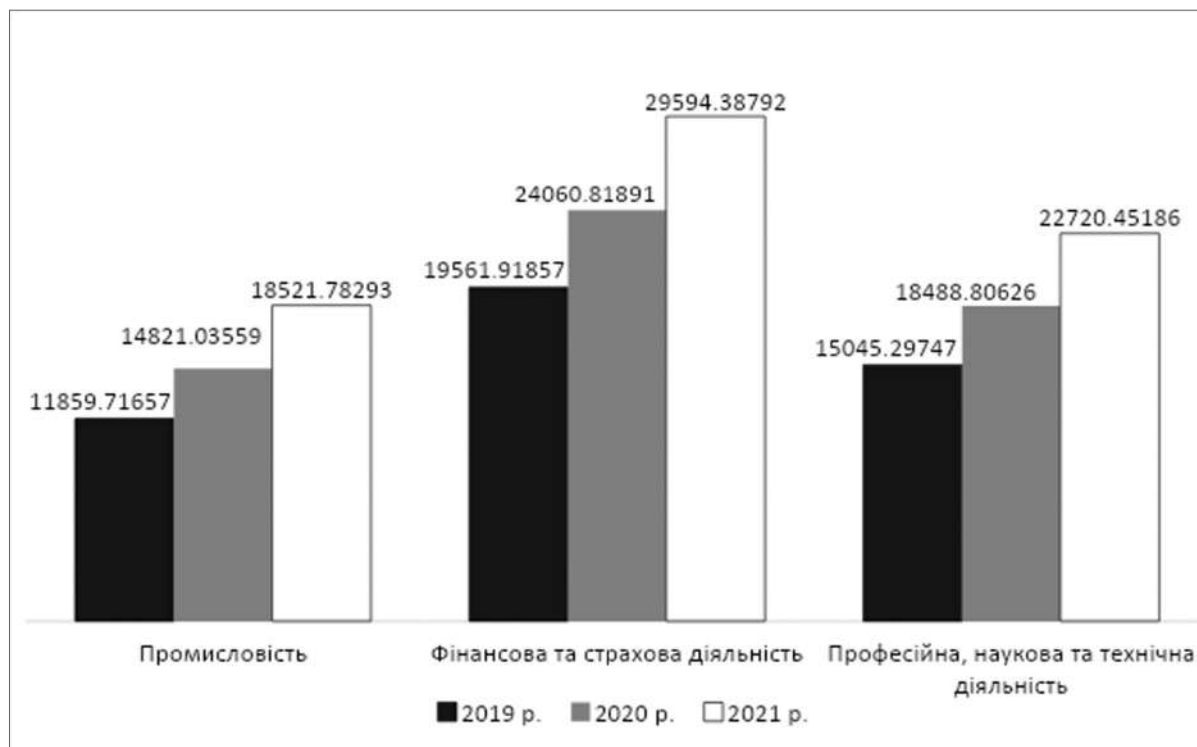


Рис. 11. Перспективні значення середньомісячної заробітної плати штатних працівників, грн.
Джерело: розробка авторів

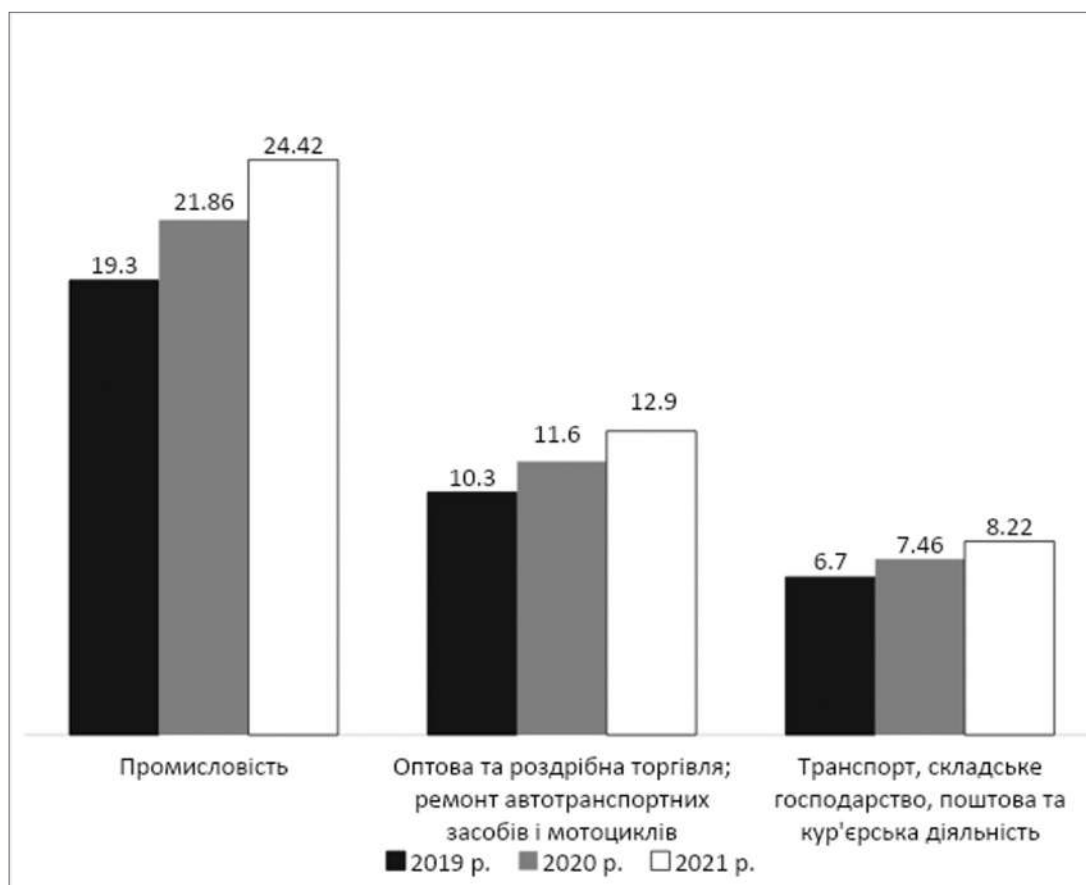


Рис. 12. Перспективні значення кількості вакансій, тис. вакансій
Джерело: розробка авторів

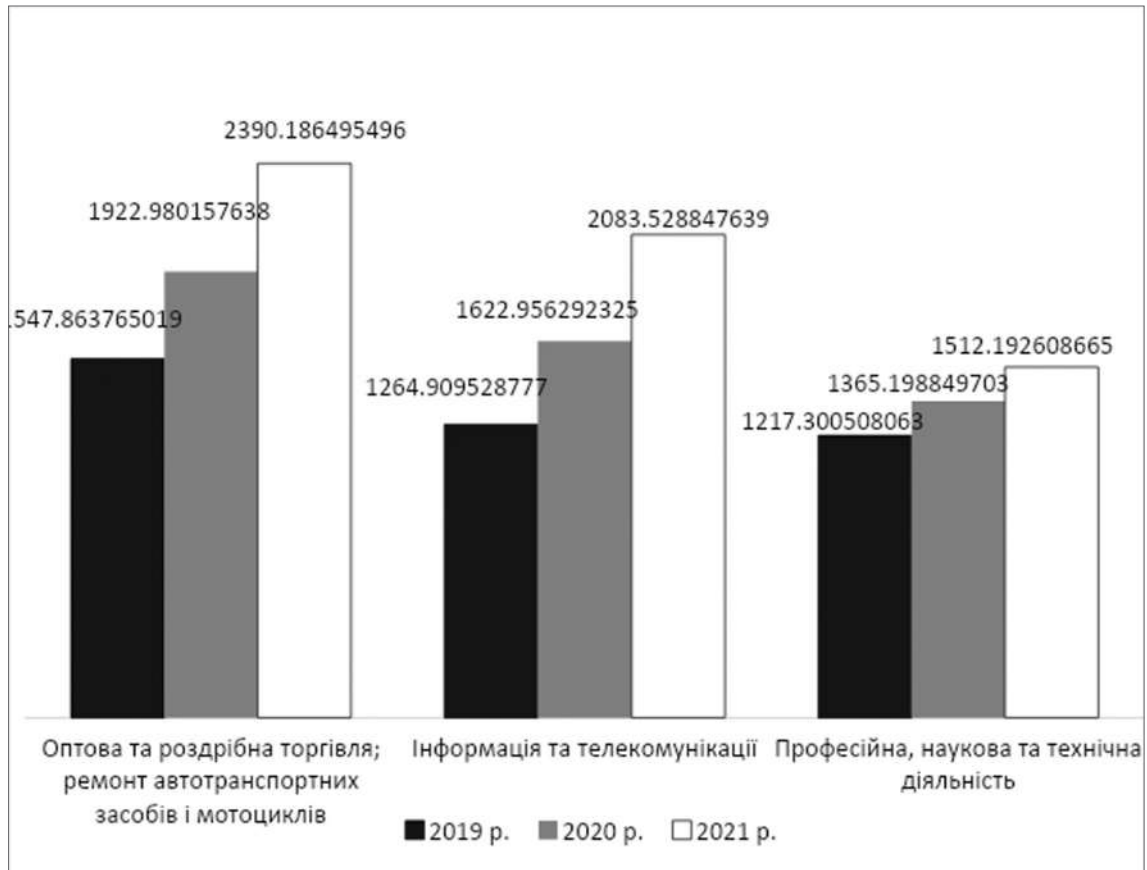


Рис. 13. Перспективні значення обсягу реалізованої продукції на одного працюючого, тис. грн./особу

Джерело: розробка авторів

Таблиця 3

Нормалізація перспективних показників для деяких видів економічної діяльності, 2019–2021 рр., частка одиниці

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Витрати на персонал суб'єктів господарювання			
Промисловість	1	1	1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,4952	0,521	0,5483
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,3973	0,4204	0,4449
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання			
Промисловість	1	1	1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,8245	0,8182	0,8127
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,3324	0,3318	0,3318
Середньомісячна заробітна плата штатних працівників			
Промисловість	0,3504	0,3966	0,4487
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,619	0,6361	0,6578
Фінансова та страхова діяльність	1	1	1
Кількість вакансій			
Промисловість	1	1	1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,5195	0,5174	0,5158
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,3273	0,3227	0,319
Обсяг реалізованої продукції на одного працюючого			
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1	1	1
Інформація та телекомунікації	0,7901	0,8259	0,8603
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,7548	0,6764	0,6001

Джерело: розробка авторів

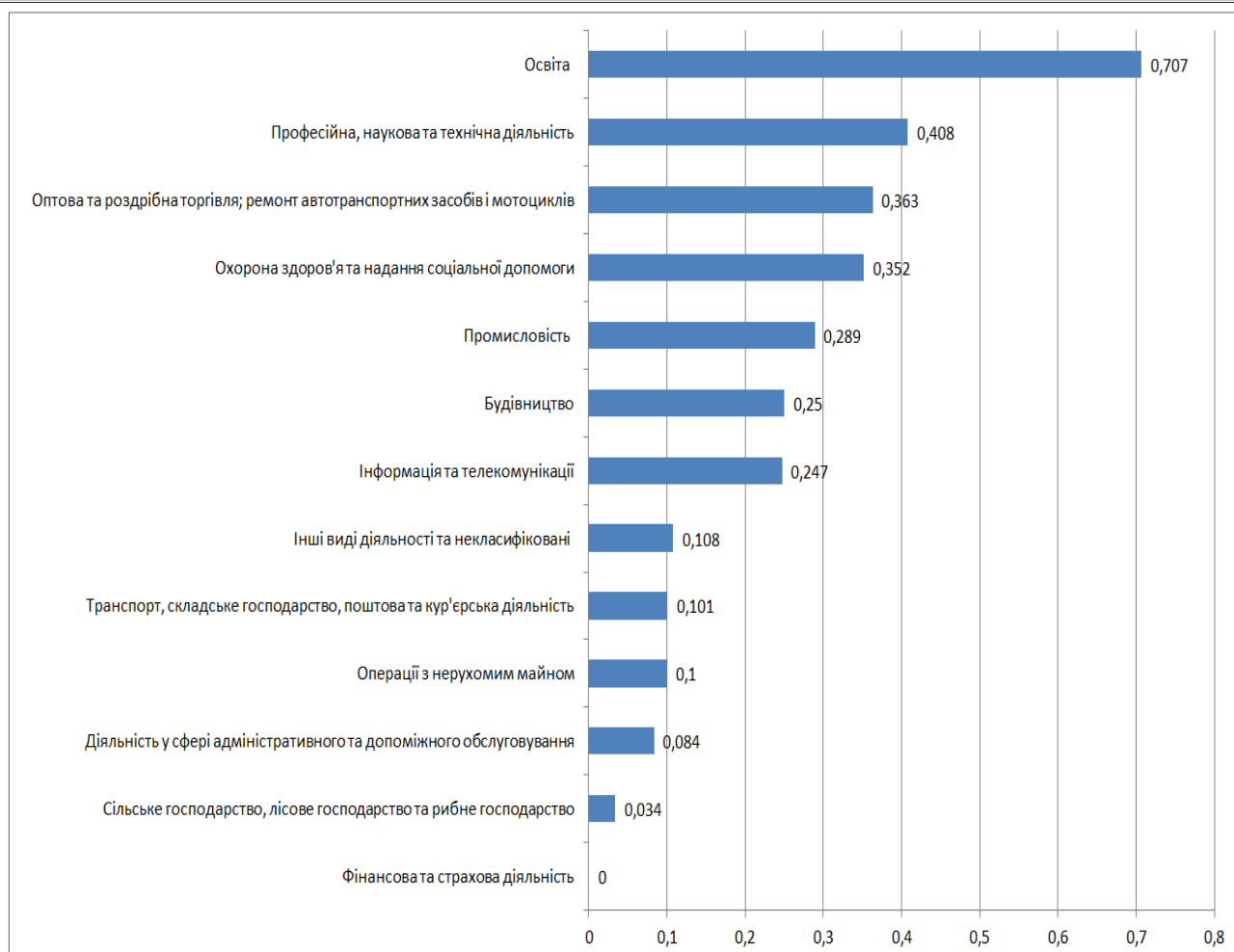


Рис. 14. Результати перспективної оцінки кадрового потенціалу за видами економічної діяльності суб'єктів господарювання, 2021 р.

Джерело: розробка авторів

результатами розрахунку перспективних значенні інтегрального показника кадрового потенціалу можна стверджувати, що порівняно із фактичними значеннями цього показника за 2018 р. в розрізі видів економічної діяльності ситуація змінилася не суттєво. Так, промисловість, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів є лідерами рейтингу, але в прогностичній перспективі спостерігається зниження інтегрального

показника з 0,8247 до 0,8089, та з 0,6615 до 0,683 відповідно.

Спостерігається зниження рейтингу фінансової та страхової діяльності з 0,3936 до 0,2886; підвищення рейтингу інформаційної сфери з 0,3087 до 0,3273. Ситуація у сільському господарстві, операцій з нерухомим майном та сфері адміністративного та допоміжного обслуговування залишилась практично без змін.

Література

1. Про працю України: Кодекс законів за станом на 20 лютого 2008 р. // Верховна Рада України. Офіц. вид. К.: Парлам. вид-во, 2008. 90 с.
2. Годин В. В., Корнев И. К. Информационное обеспечение управленческой деятельности / В. В. Годин, И. К. Корнев. М.: Мастерство: Высшая школа, 2010. 345 с.
3. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Никифоренко В. Г. Управління персоналом: Навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене та доповнене. Одеса: Атлант, 2013. 275 с.
5. Колот А. М. Мотивація персоналу: підручник / А. М. Колот. К.: КНЕУ, 2005. 337с.

6. Корольова К. Взаємозв'язок мотивації і рівня професійних досягнень / К. Корольова // Персонал. 2008. № 2. С. 50–55.
7. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: учебник / А. Я. Кибанов. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 447 с.
8. Лещенко Л. О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва / Л. О. Лещенко // Ефективна економіка. 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
9. Теория менеджмента / Под редакцией В. Я. Афанасьева. М.: Юрайт, 2014. 665 с.

References

1. Pro pracju Ukrajiny: Kodeks zakoniv za stanom na 20 ljutogho 2008 r. // Verkhovna Rada Ukrajiny. Ofic. vyd. K.: Parlam. vyd-vo, 2008. 90 s.
2. Godin V. V., Kornev I. K. Informatsionnoe obespechenie upravlencheskoy deyatel'nosti / V. V. Godin, I. K. Kornev. M.: Masterstvo: Vysshaya shkola, 2010. 345 s.
3. Derzhavna sluzhba statystyky. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Nykyforenko V. Gh. Upravlinnja personalom: Navchal'nyj posibnyk. 2-ghe vydannja, vypravlene ta dopovnene. Odesa: Atlant, 2013. 275 s.
5. Kolot A. M. Motyvacija personalu: pidruchnyk / A. M. Kolot. K.: KNEU, 2005. 337 s.
6. Koroljova K. Vzajemozv'jazok motyvaciji i rivnja profesijnykh dosjaghenj / K. Koroljova // Personal. 2008. #2. S. 50–55.
7. Kybanov A. Ja. Основы управленя персоналом: учебник / А. Я. Кибанов. М.: NYC YNFRA-M, 2014. 447 с.
8. Leshhenko L. O. Motyvacija pracj jak faktor pidvyshhennja prybutkovosti vyrobnyctva / L. O. Leshhenko // Efektivna ekonomika. 2016. #4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
9. Teoriya menedzhmenta / Pod redaksiej V. Ya. Afanaseva. M.: Yurayt, 2014. 665 s.

Ізмайлов Ярослав Олексійович
*доктор економічних наук,
професор кафедри податкової політики
Університет державної фіскальної служби України*

Измайлов Ярослав Алексеевич
*доктор экономических наук,
профессор кафедры налоговой политики
Университет государственной фискальной службы Украины*

Izmaylov Yaroslav
*DSc in Economics,
Professor of Department of Tax Policy
University of State Fiscal Service of Ukraine*
ORCID: 0000-0003-4853-205X

Егорова Ирина Геннадіївна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Державний університет економіки і технологій*

Егорова Ирина Геннадиевна
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры международной экономики
Государственный университет экономики и технологий*

Yegorova Iryna
*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of International Economics
State University of Economics and Technology*
ORCID: 0000-0002-7800-2810

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7044

**РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

**РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ И МИРЕ**

**DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE
PARTNERSHIP IN UKRAINE AND THE WORLD**

Анотація. Метою статті є розгляд проблематики та перспектив розвитку державно-приватного партнерства в умовах пандемії COVID-19 та обмеженості інвестиційних ресурсів. Доведено, що новою та досить ефективною формою інтеграційної співпраці підприємств бюджетного сектору та приватного бізнесу є механізм державно-приватного партнерства, який не набув розповсюдження як в Україні, так і в інших країнах світу через складний механізм його реалізації. Обґрунтовано, що для державного та приватного сектору актуальним завданням є розробка оптимального механізму співпраці, через залучення до інфраструктурних проєктів приватних інвестиційних коштів, пошуку іноземних інвесторів та партнерів, розбудова публічно-приватних відносин. Встановлено, що найбільш затребуваними сферами для проєктів ДПП є соціальна сфера (освіта, медицина), транспорт (інфраструктура автомобільних доріг, залізничний транспорт, морські і річкові порти,

аеропорти), енергетика (будівництво та реконструкція електростанцій, управління енергетичними об'єктами) і комунальне господарство (системи водопостачання, каналізації). Доведено, що основною причиною популярності проектів ДПП є постійна потреба у фінансових ресурсах, яких завжди не вистачає державному сектору економіки, мінімізація ризиків для всіх стейкхолдерів, що дозволяє зменшити навантаження на державний бюджет України. Окреслено найактуальніші проблеми, що створюють перешкоди для розвитку ДПП в Україні та світі. Удосконалення ДПП для синергетичної взаємодії державного та приватного сектору пропонується здійснювати в напрямку створення бази та підґрунтя для забезпечення можливості розширення фінансових джерел до бюджетної сфери, через національні та іноземні інвестиції, що дають можливість поліпшити якість товарів і послуг, покращити інфраструктуру, екологію та соціальну складову життя населення.

Ключові слова: розвиток, державно-приватне партнерство, інвестиційно-інноваційний розвиток, інвестори, фінансові ресурси.

Аннотація. Целью статьи является рассмотрение проблематики и перспектив развития государственно-частного партнерства в условиях пандемии COVID-19 и ограниченности инвестиционных ресурсов. Доказано, что новой и весьма эффективной формой интеграционного сотрудничества предприятий бюджетного сектора и частного бизнеса является механизм государственно-частного партнерства, который не получил распространения как в Украине, так и в других странах мира из-за сложного механизма его реализации. Обосновано, что для государственного и частного сектора актуальной задачей является разработка оптимального механизма сотрудничества, путем привлечения к инфраструктурным проектам частных инвестиционных средств, поиска иностранных инвесторов и партнеров, развитие публично-частных отношений. Установлено, что наиболее востребованными сферами для проектов ГЧП является социальная сфера (образование, медицина), транспорт (инфраструктура автомобильных дорог, железнодорожный транспорт, морские и речные порты, аэропорты), энергетика (строительство и реконструкция электростанций, управление энергетическими объектами) и коммунальное хозяйство (системы водоснабжения, канализации). Доказано, что основной причиной популярности проектов ГЧП является постоянная потребность в финансовых ресурсах, которых всегда не хватает государственному сектору экономики, минимизация рисков для всех стейкхолдеров, что позволяет уменьшить нагрузку на государственный бюджет Украины. Определены самые актуальные проблемы, которые создают препятствия для развития ГЧП в Украине и мире. Совершенствование ГЧП для синергетического взаимодействия государственного и частного сектора предлагается осуществлять в направлении создания базы и основы для обеспечения возможности расширения финансовых источников бюджетной сферы, через национальные и иностранные инвестиции, которые позволят улучшить качество товаров и услуг, улучшить инфраструктуру, экологию и социальную составляющую жизни населения.

Ключевые слова: развитие, государственно-частное партнерство, инвестиционно-инновационное развитие, инвесторы, финансовые ресурсы.

Summary. The purpose of the article is to consider the issues and prospects for the development of public-private partnership in the context of the COVID-19 pandemic and limited investment resources. It is proved that a new and quite effective form of integration cooperation of public sector enterprises and private business is the mechanism of public-private partnership, which has not become widespread in Ukraine and in other countries due to the complex mechanism of its implementation. It is substantiated that the urgent task for the public and private sector is to develop an optimal mechanism of cooperation through the involvement of private investment funds in infrastructure projects, search for foreign investors and partners, development of public-private relations. It is established that the most popular areas for PPP projects are the social sphere (education, medicine), transport (road infrastructure, rail transport, sea and river ports, airports), energy (construction and reconstruction of power plants, management of energy facilities) and utilities. economy (water supply, sewerage systems). It is proved that the main reason for the popularity of PPP projects is the constant need for financial resources, which are always lacking in the public sector, minimizing risks for all stakeholders, which reduces the burden on the state budget of Ukraine. The most urgent problems that create obstacles for the development of PPP in Ukraine and the world are outlined. It is proposed to improve PPPs for synergetic interaction between the public and private sectors in the direction of creating a base and foundation to ensure the possibility of expanding financial resources to the budget sphere, through national and foreign investments, which will improve the quality of goods and services population.

Key words: development, public-private partnership, investment and innovation development, investors, financial resources.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в глобалізованому світі, який знаходиться в боротьбі з COVID-19, на перші ролі виходить економія та пошук інвесторів, що дозволить збільшити

конкурентоспроможність економіки на будь-якому рівні суспільних відносин, особливо в державному секторі. Іноземні інвестиції наряду з внутрішніми приватними інвестиціями можуть скласти

необхідний базис для оновлення, реконструкції, модернізації інфраструктурних проектів країн з перехідною економікою.

В складних умовах сьогодення, на перший план виходять проблеми нарощування та ефективного використання інвестиційних ресурсів на інфраструктурні проекти, на які у держави не вистачає ресурсів та які спрямовані на розвиток матеріально-технічної бази, соціально-культурних, природоохоронних заходів та ін.

Державні монополії виконують державотворчу функцію, тому через стратегічну важливість не можуть бути приватизовані, а коштів на просте і розширене відтворення в умовах пандемії не вистачає. Тому для державного та приватного сектору актуальним завданням є розробка оптимального механізму співпраці, через залучення до інфраструктурних проектів приватних інвестиційних коштів, пошуку іноземних інвесторів та партнерів, розбудова публічно-приватних відносин. Новою та досить ефективною формою інтеграційної співпраці підприємств бюджетного сектору та приватного бізнесу є механізм державно-приватного партнерства (ДПП). Налагодження такої співпраці завдяки об'єднанню ресурсів приватного і державного секторів дає можливість залучити іноземних та національних інвесторів для інвестиційно-інноваційного розвитку національної економіки на основі синергетичної взаємодії держави та бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні питання здійснення відносин, які стосуються державно-приватного партнерства знайшли відображення в наукових працях українських вчених, серед яких В. Андрійчук, А. Мокій [1], О. Амоша, А. Гальчинський, В. Геець [2], Я. Ізмайлов [3], Л. Малюта, В. Мельник [4], М. Житар [5], Т. Лічусь, І. Павленко, К. Пашинська [6], С. Свірко [7], В. Семиноженко, А. Сухоруков, О. Собкевич [8], В. Федоренко, М. Г. Чумаченко, А. Чухно. Загальні аспекти алгоритму здійснення державно-приватного партнерства входять до кола наукових інтересів таких закордонних науковців, як С. Глазьев, Дж. Делмон [9], М. Бромвич, Л. Бернстайн, В. Беренс, П. М. Хавранек, Е. Нікбахт, М. Портер, П. Ромеро, Б. Санто, А. Семенчишин [10], О. Соколовська [11], Л. Шарингер [12], У. Шарп, А. Шпітгофф, Й. Шумпетер, А. Д. Шеремет та ін.

Проведений аналіз літературних джерел дозволяє констатувати, що проблемам і перспективам розвитку державно-приватного партнерства не приділено достатньої уваги.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд проблематики та перспектив розвитку державно-

приватного партнерства в умовах пандемії COVID-19 та обмеженості інвестиційних ресурсів.

Викладення матеріалу та результати. Для ефективної взаємодії влади, бюджетних установ та приватного сектору в частині об'єднання зусиль, ресурсів і потенціалів для справедливого розподілу ризиків, залучення інвестиційних ресурсів, ефективної реалізації спільних проектів, покращення управління соціально-економічною та екологічною інфраструктурою, що сприятиме розвитку як бюджетних, так і приватних установ. Основні положення здійснення ДПП в Україні регламентовані Законом України «Про державно-приватне партнерство» (№ 2404-VI), відповідно до статті 1 якого державно-приватне партнерство трактується як співпраця між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами, в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями, що здійснюється на підставі договору в порядку, встановленому Законом або іншими нормативно-правовими актами. Відповідно до Закону об'єктами державно-приватного партнерства можуть бути: існуючі, зокрема, відтворювані (шляхом реконструкції, модернізації, технічного переоснащення) об'єкти, що перебувають у державній або комунальній власності, у тому числі ділянки надр; створювані чи придбані об'єкти в результаті виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства [13].

Щоб повною мірою реалізувати на рівні країни промисловий, науковий та фінансовий потенціал, який мають промислові підприємства, наукові установи, заклади вищої освіти, фінансово-кредитні та бюджетні установи, рекомендується застосовувати будь-яку з перелічених форм інтеграційної взаємодії у вигляді державно-приватного партнерства (рис. 1).

Значення державно-приватного партнерства для державної влади обумовлено наявністю конкретних вигід для державного сектору: розподіл фінансового навантаження при реалізації дорогих проектів; збалансований розподіл ризиків (ризик передається тій стороні, яка здатна краще їм управляти); чіткий розподіл відповідальності сторін; підвищення ефективності при збереженні якості робіт і послуг; забезпечення відповідності між кінцевими потребами споживачів і роботами (послугами); розвиток приватної ініціативи. Основною метою ДПП для органів державної влади є створення ефективною системи виробництва суспільних благ та послуг, а не традиційне фінансування суспільних потреб.

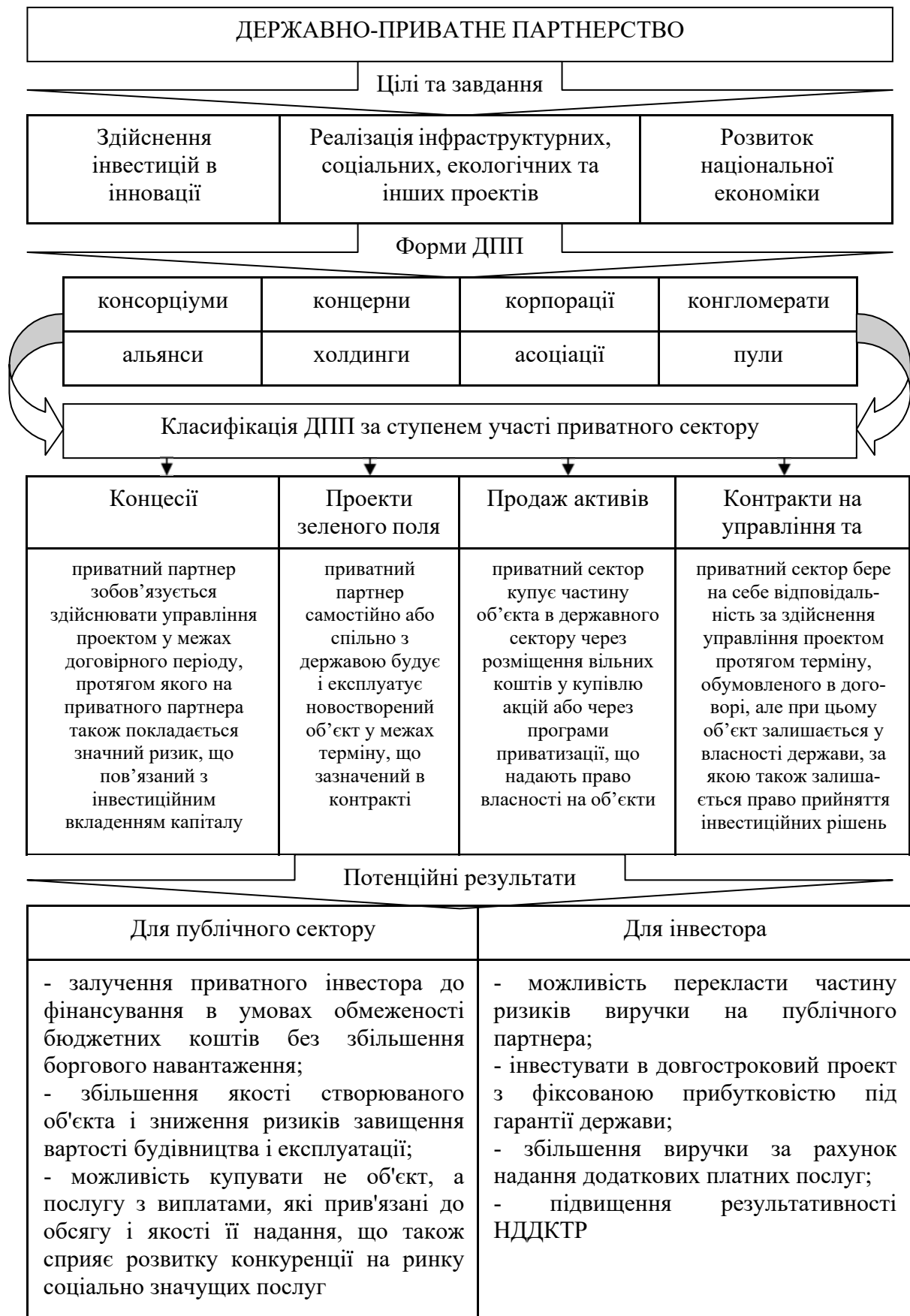


Рис. 1. Характеристика державно-приватного партнерства

Джерело: складено авторами [3]

Не існує еталонної форми державно-приватного партнерства, тому що різноманітність комбінацій співпраці між державним та приватним секторами залежить від країни, регіону, напрямку діяльності, галузей, суб'єктів та об'єктів співпраці, характеристик проектів та від багатьох інших чинників. На підставі аналізу практики застосування та підтримки державно-приватного партнерства в економічно розвинених країнах можна стверджувати, що кожна країна використовує свої інструменти сприяння розвитку державно-приватного партнерства. Високий рівень його застосування передбачає скоординовану діяльність урядів, органів державної і місцевої влади та приватних партнерів [3].

Найбільш затребуваними сферами для проектів ДПП є соціальна сфера (освіта, медицина), транспорт (інфраструктура автомобільних доріг, залізничний транспорт, морські і річкові порти, аеро-

порти), енергетика (будівництво та реконструкція електростанцій, управління енергетичними об'єктами) і комунальне господарство (системи водопостачання, каналізації). Основною причиною популярності таких проектів є постійна потреба у публічних фінансових ресурсах.

При реалізації проекту в рамках прямого бюджетного фінансування всі ризики несе публічний партнер. У зв'язку з цим вкрай актуальним для проектів ДПП є встановлення системи компенсаторів і гарантій з боку держави на користь приватного партнера. Як правило загальні компенсаторні механізми і гарантії передбачені в законодавчому порядку, але також нерідкі випадки, коли держава визначає ступінь підтримки кожного проекту своїм рішенням. Водночас у багатьох варіантах ДПП, відбувається розподіл якщо не всіх ризиків між сторонами, то хоча б значної їх частини. Для проектів

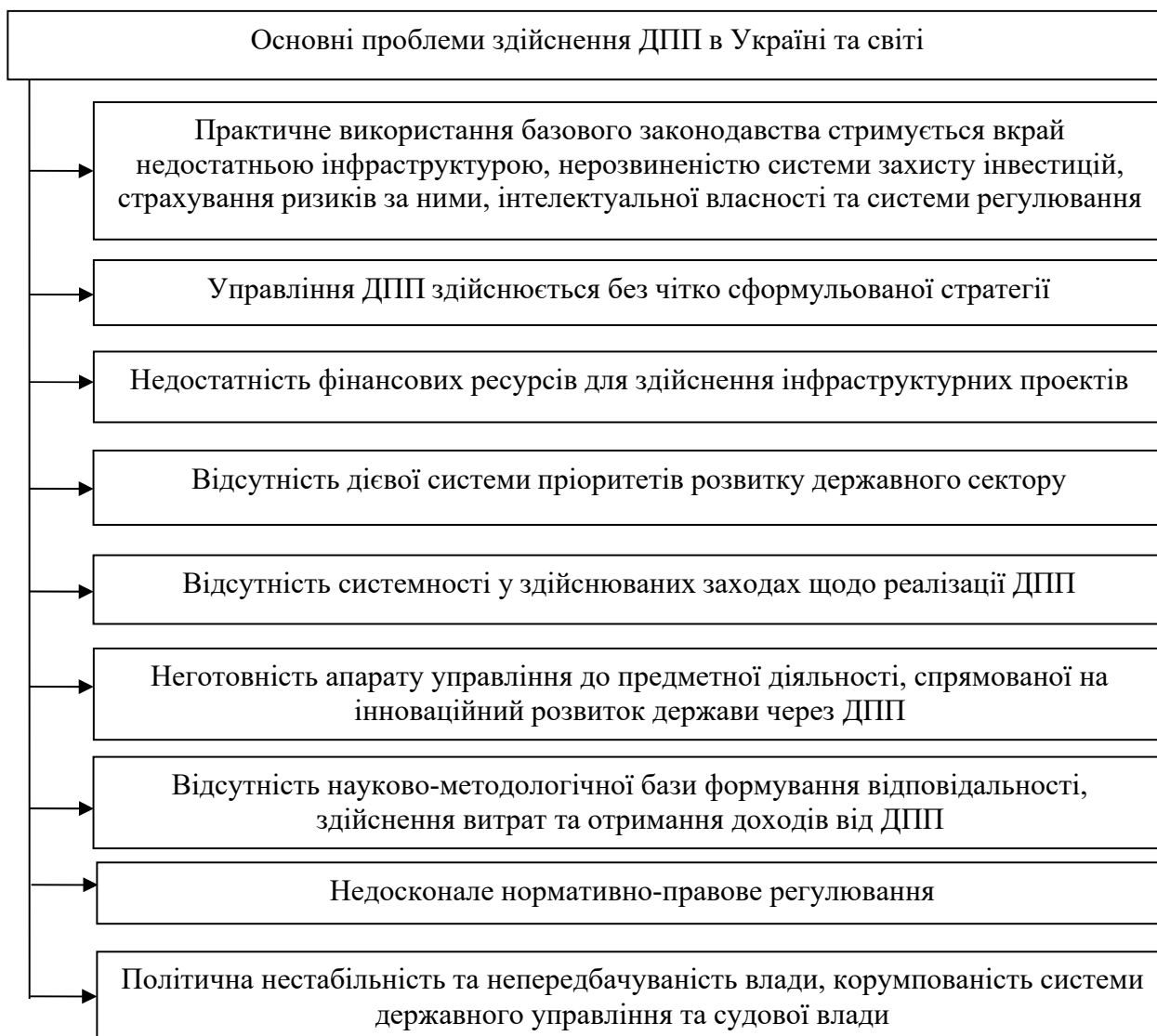


Рис. 2. Основні проблеми розвитку ДПП в Україні та світі

Джерело: складено авторами

ДПП оцінка ризиків є особливо важливим етапом, оскільки серйозний відбиток на такого роду проекти залишає специфіка кожної сторони співпраці.

Потрібно окреслити найактуальніші проблеми, що створюють перешкоди для розвитку ДПП в Україні та світі:

Основні проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку України представлені на рис. 2.

Уточнення сутнісно-класифікаційних ознак, методологічного підґрунтя державно-приватного партнерства та поступове удосконалення аналітичного інструментарію у цій сфері сприятиме більш широкому та усвідомленому налагодженню взаємовідносин у сфері ДПП в Україні. Створена на принципах соціальної відповідальності й інвестиційно-інноваційного розвитку аналітична та рекомендаційна база дозволить сформувати комплексне бачення подальшого розвитку ДПП.

Для подальшої співпраці державного та приватного секторів економіки в рамках ДПП потрібно реалізувати можливість бізнесу забезпечити більш якісне та ефективне виконання обов'язків держави. ДПП покращує економічні, соціальні та екологічні параметри функціонування державних підприємств та усуває інфраструктурні обмеження економічного зростання. ДПП мінімізує всі види ризиків для всіх стейкхолдерів та дозволяє сформувати тактичні та стратегічні вектори розвитку суб'єктів бюджетного сектору, що забезпечить зменшення навантаження на державний бюджет України. Через ДПП реалізується можливість для держави, більш якісно та ефективно виконувати свої обов'язки, підвищити конкуренто-

спроможність і якість послуг вітчизняних індустрій, створити додаткові робочі місця, збільшити податкові надходження до бюджетів усіх рівнів за весь період реалізації проектів, вирішувати інфраструктурні питання регіонів, через отримання додаткових здатностей залучати вільний капітал для забезпечення своєї діяльності в рамках партнерства і держави.

Висновки та напрямки подальших досліджень. Проведено аналіз проблематики та перспектив розвитку державно-приватного партнерства в Україні та світі. Доведено, що ДПП в Україні не набуло широкого розповсюдження, через невідпрацьованість механізму його реалізації, законодавчі, економічні та політичні проблеми.

Обґрунтовано, що процедура здійснення ДПП має потенціал для розвитку та подальшого удосконалення.

Удосконалення ДПП для синергетичної взаємодії бюджетного та приватного сектору пропонується здійснювати в напрямку створення бази та підґрунтя для забезпечення можливості розширення фінансових джерел до бюджетної сфери через національні та іноземні інвестиції, що дадуть можливість поліпшити якість товарів і послуг, покращити інфраструктуру, екологію та соціальну складову життя населення.

Подальший науковий пошук доцільно зосередити на імплементації зарубіжного досвіду державно-приватного партнерства в провідних економіках світу для удосконалення взаємодії національних суб'єктів державного та приватного секторів економіки.

Література

1. Андрійчук В.Г. Інвестиційна безпека перехідних економік в умовах глобальної інтеграції: теоретико-методологічні підстави та прикладні аспекти: монографія / за ред. В.Г. Андрійчука, М.Т. Флейчук, А.Т. Мокія; НАН України, Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2012. 324 с.
2. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В.М. Геєць // Економіка України. 2014. № 12(637). С. 4–19.
3. Ізмайлов Я.О. Аналіз державно-приватного партнерства в Україні та світі / Я.О. Ізмайлов, І.Г. Єгорова // Бізнес-Інформ. 2019. № 1. С. 60–67.
4. Мельник В.М., Житар М.О. Роль, особливості та напрямки фінансової архітектури національної економіки // Бізнес Інформ. 2019. № 8. С. 175-181. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-175-181>
5. Мельник В.М., Сосновська О.О., Житар М.О. Аналіз сучасних домінант кількісного виміру розвитку фінансової архітектури економіки України в розрізі публічних фінансів // Бізнес Інформ. 2020. № 2. С. 358–370.
6. Пашинська К.С. Форми державно-приватного партнерства / Ксенія Пашинська // Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. Том 22. № 1. С. 48–52. ISSN 1993-0259.
7. Свірко С.В. Державні фінанси України: визначальні вектори, результати та проблеми розвитку / С.В. Свірко, Б.Ю. Кузьмінський // Незалежний аудитор. 2015. № 13 (III). С. 24–31.

8. Сухоруков А. І. Активізація інвестиційно-інноваційної політики у промисловості-стратегічний пріоритет національних економічних інтересів України / А. І. Сухоруков, О. В. Собкевич // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 3(80). С. 193–205.

9. Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти / Дж. Делмон. The World Bank, PPIAF, 2010. 250 с.

10. Семенчишин А. Н. Становление и развитие института государственно-частного партнерства в зарубежных странах / А. Н. Семенчишин // Молодой ученый. 2017. № 52. С. 167–171. URL: <https://moluch.ru/archive/186/47497/>

11. Соколовская О. Е. Европейский рынок проектов государственно- частного партнерства первого полугодия 2016 года: выводы и тенденции / О. Е. Соколовская // Молодой ученый. 2017. № 2. С. 511–513. URL: <https://moluch.ru/archive/136/38139/>

12. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л. Шарингер // Мир перемен. 2004. № 2. С. 13.

13. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI із змінами та доповненням. URL: <http://search.ligazakon.ua>.

14. Стан державно-приватного партнерства в Україні. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=196d3373-eb07-4834-a61e-b3608f28eb22&title=SutnistDerzhavnoprivatnogoPartnerstva>

References

1. Andriychuk V. Gh. Investycyjna bezpeka perekhidnykh ekonomik v umovakh glocalnoji integraciji: teoretyko-metodologichni pidstavy ta prykladni aspekty: monoghrafija / za red. V. Gh. Andriychuka, M. T. Flejchuk, A. T. Mokija; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky promyslovosti. Donecjk, 2012. 324 s.

2. Ghejec V. M. Instytucijna obumovlenistj innovacijnykh procesiv u promyslovomu rozvytku Ukrainy / V. M. Ghejec // Ekonomika Ukrainy. 2014. #12(637). S. 4–19.

3. Izmajlov Ja. O. Analiz derzhavno-pryvatnogo partnerstva v Ukraini ta sviti / Ja. O. Izmajlov, I. Gh. Jeghorova // Biznes-Inform. 2019. #1. S. 60–67.

4. Meljnyk V. M., Zhytar M. O. Rolj, osoblyvosti ta naprjamky finansovoji arkhitektury nacionalnoji ekonomiky // Biznes Inform. 2019. # 8. S. 175–181. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-175-181>

5. Meljnyk V. M., Sosnovsijka O. O., Zhytar M. O. Analiz suchasnykh dominant kiljkisnogho vymiru rozvytku finansovoji arkhitektury ekonomiky Ukrainy v rozrizi publicznykh finansiv // Biznes Inform. 2020. # 2. S. 358–370.

6. Pashynsijka K. S. Formy derzhavno-pryvatnogo partnerstva / Ksenija Pashynsijka // Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. pracj. Ternopilj: Vydavnycho-polighrafichnyj centr Ternopiljskogho nacionalnogo ekonomichnogho universytetu «Ekonomichna dumka», 2015. Tom 22. #1. S. 48–52. ISSN 1993-0259.

7. Svirko S. V. Derzhavni finansy Ukrainy: vyznachalni vektory, rezultaty ta problemy rozvytku / S. V. Svirko, B. Ju. Kuzjminskij // Nezalezhnyj audytor. 2015. #13 (III). S.24–31.

8. Sukhorukov A. I. Aktyvizacija investycyjno-innovacijnoji polityky u promyslovosti — strategichnyj priorytet nacionalnykh ekonomichnykh interesiv Ukrainy / A. I. Sukhorukov, O. V. Sobkevych // Zovnishnja torghivlja: ekonomika, finansy, parvo. 2015. #3(80). S. 193–205.

9. Delmon Dzh. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v infrastrukture. Prakticheskoe rukovodstvo dlya organov gosudarstvennoj vlasti / Dzh. Delmon. The World Bank, PPIAF, 2010. 250 s.

10. Semenchishin A. N. Stanovlenie i razvitie instituta gosudarstvenno- chastnogo partnerstva v zarubezhnykh stranakh / A. N. Semenchishin // Molodoy uchenyy. 2017. № 52. S. 167–171. URL: <https://moluch.ru/archive/186/47497/>

11. Sokolovskaya O. Ye. Yevropeyskiy rynek proektov gosudarstvenno- chastnogo partnerstva pervogo polugodiya 2016 goda: vyvody i tendentsii / O. Ye. Sokolovskaya // Molodoy uchenyy. 2017. № 2. S. 511–513. URL: <https://moluch.ru/archive/136/38139/>

12. Sharinger L. Novaya model investitsionnogo partnerstva gosudarstva i chastnogo sektora / L. Sharinger // Mir peremen. 2004. № 2. S. 13.

13. Zakon Ukrainy «Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo» vid 01.07.2010 r. #2404-VI iz zminamy ta dopovnenjamy. URL: <http://search.ligazakon.ua>.

14. Stan derzhavno-pryvatnogo partnerstva v Ukraini. Oficijnyj sajт Ministerstva ekonomichnogho rozvytku i torghivli Ukrainy. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=196d3373-eb07-4834-a61e-b3608f28eb22&title=SutnistDerzhavnoprivatnogoPartnerstva>

Лінькова Олена Юріївна
кандидат економічних наук, доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Линькова Елена Юрьевна
кандидат экономических наук, доцент
Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

Linkova Olena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7040

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЧЕРЕЗ НАВЧАННЯ

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ЧЕРЕЗ ОБУЧЕНИЕ

STAFF MOTIVATION THROUGH TRAINING

Анотація. У статті досліджено значення мотивації персоналу для забезпечення гнучкості підприємства. Метою розвитку підприємства є прискорення процесів адаптації до ринкових змін. Запропоновано модель мотивації персоналу на основі реалізації системи навчання, яка містить: дослідження ринкового попиту та споживчих цінностей; аудит кадрового потенціалу; формування системи навчання за проектом навичок; оцінку ефективності програми навчання. Необхідними умовами ефективної мотивації є: позитивні взаємовідносини менеджера з підлеглими; система навчання; корпоративна культура. Ціннісні орієнтації (наділення людей позитивними якостями; ставлення до працівників як до особистості, що постійно розвивається; визнання і позитивне використання індивідуальних відмінностей; ефективне вираження і використання можливих почуттів; акцентування реальної поведінки; використання статусу тільки для організаційних цілей; довіра до людей; готовність відстоювати свою думку та йти на ризик; розгляд участі у даному процесі в якості істотно важливого для ефективного виконання завдання; акцент на співпрацю) максимально враховані в запропонованій моделі мотивації персоналу через навчання. Заходами щодо мінімізації ризиків запровадження системи навчання є: командна робота; формування структурного підрозділу коучів; укладення довгострокових угод на визначені програми навчання. Ефективна реалізація системи навчання персоналу дозволить закласти основу мотивації та забезпечити успіх бізнесу за рахунок: покращення результатів кадрового планування; удосконалення системи підбору персоналу; максимального використання потенціалу персоналу при досягненні цілей організації; створення позитивного соціально-психологічного клімату в колективі; підвищення кваліфікації, відчуття професійної відповідальності та ініціативності персоналу; усвідомлення соціального значення отриманих результатів та престижності даної роботи. Перспективи подальших досліджень у даному напрямку – це удосконалення технік навчання менеджерів.

Ключові слова: мотивація, навчання персоналу, гнучкість підприємства, корпоративна культура.

Аннотация. В статье исследовано значение мотивации персонала для обеспечения гибкости предприятия. Целью развития предприятия является ускорение процессов адаптации к рыночным изменениям. Предложена модель мотивации персонала на основе реализации системы обучения, которая содержит: исследование рыночного спроса и потребительских ценностей; аудит кадрового потенциала; формирование системы обучения проекту навыков; оценку эффективности программы обучения. Необходимыми условиями эффективной мотивации есть: положительные взаимоотношения менеджера и подчинённых; система обучения; корпоративная культура. Ценностные ориентации (наделяние людей положительными качествами; отношение к работникам как к постоянно развивающейся личности; признание и положительное использование индивидуальных отличий; эффективное выражение и использование возможных чувств; акцентирование реального

поведення; використання статусу тільки для організаційних цілей; довіра до людей; готовність отстаювати свою точку зору і йти на ризик; розгляд участі в даному процесі як важливого для ефективного виконання завдання; акцент на співпраці) максимально урахувані в пропонуваній моделі мотивації персоналу через навчання. Мережами по мінімізації ризиків реалізації системи навчання: командна робота; формування структурного підрозділу тренерів; підписання довготривалих угод по визначених програмах навчання. Ефективна реалізація системи навчання персоналу дозволить створити основу мотивації і забезпечити успіх бізнесу за рахунок: покращення результатів кадрового планування; удосконалення системи підбору персоналу; максимально використати потенціал персоналу при досягненні цілей організації; створити позитивний соціально-психологічний клімат в колективі; підвищити кваліфікацію, почуття професійної відповідальності і ініціативності персоналу; усвідомлення соціального значення отриманих результатів і престижність даної роботи. Перспективою дальніших досліджень в даному напрямку є удосконалення технік навчання менеджерів.

Ключові слова: мотивація, навчання персоналу, гнучкість підприємства, корпоративна культура.

Summary. The article examines the importance of staff motivation to ensure the flexibility of the enterprise. The purpose of the company's development is to accelerate the processes of adaptation to market changes. A model of personnel motivation based on the implementation of the training system is proposed, which contains: research of market demand and consumer values; audit of human resources; formation of a system for teaching skills to the project evaluating the effectiveness of the training program. The necessary conditions for effective motivation are: a positive relationship between the manager and subordinates; education system; corporate culture. Value orientations (endowing people with positive qualities; treating employees as a constantly developing personality; recognizing and positively using individual differences; effectively expressing and using possible feelings; emphasizing real behavior; using status only for organizational purposes; trust in people; willingness to defend one's point of view and take risks; consideration of participation in this process as important for the effective execution of the task; emphasis on cooperation) are maximally taken into account in the proposed model of personnel motivation through training. Measures to minimize the risks of implementing the training system: teamwork; formation of a structural unit of trainers; signing of long-term agreements on certain training programs. Effective implementation of the personnel training system will create a basis for motivation and ensure business success by: improving the results of personnel planning; improvement of the personnel selection system; make the most of the potential of the personnel in achieving the goals of the organization; create a positive social and psychological climate in the team; improve the qualifications, sense of professional responsibility and initiative of the staff; awareness of the social significance of the results obtained and the prestige of this work. The prospect of further research in this direction is the improvement of training techniques for managers.

Key words: motivation, personnel training, enterprise flexibility, corporate culture.

Постановка проблеми. Темпи змін ринкових умов (посилення міжнародної конкуренції, впровадження сучасних технологій і прийомів праці, зростання комунікаційних і технологічних можливостей) та цілей суспільного розвитку (подолання бідності, та голоду, скорочення нерівності, зміцнення здоров'я, створення належних санітарних умов, забезпечення чистої енергії, відповідальне споживання та виробництво, надання якісної освіти, ліквідація всіх форм дискримінації, забезпечення гідної праці, зростання благополуччя, пом'якшення наслідків зміни клімату, захист та відновлення екосистем, скорочення поширення насильства) постійно зростає, тому конкурентоспроможність підприємства визначається його гнучкістю. Менеджмент, процеси, команди, продукти, репутація, позиціонування на ринку — перелік основних елементів системного управління. При цьому, найбільший потенціал підвищення гнучкості бізнесу забезпечує запровадження системного навчання персоналу протягом

усієї трудової діяльності (формування практичних навичок для виконання завдань та аудит слабких місць бізнесу).

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням питання мотивації займаються як вітчизняні так і закордонні вчені: Адезес І. К. вивчаючи процес управління змінами в бізнесі, концентрує увагу на головному критерії ефективності — забезпечення гнучкості [1, с. 127]. Річардсон М. аналізує напрямки розвитку бізнесу [2, с. 52]. Гриньова В. М., Грузіна І. А. систематизують актуальні проблеми мотивації [3, с. 104]. Проданова Л. В. вивчає мотиваційний механізм підприємницької діяльності [4, с. 69]. Герцберг Ф. досліджує складові мотивації персоналу [5, с. 73]. Руссо Г. систематизує навички до роботи [6, с. 3]. Дрожжин Л. П., Травин В. В., Магура М. І., Курбатова М. Б. акцентують увагу на мотиваційному менеджменті [7,8]. Гагаринская Г. П., Красулина Т. С. удосконалюють елементи матеріальної мотивації праці [9, с. 62]. Клочков А. К. вивчає

практичні інструменти мотивації персоналу [10, с. 62]. Прискорення ринкових викликів до бізнесу вимагає оновлення інструментів мотивації для забезпечення її ефективності. Метою статті є аналіз можливостей підвищення ефективності мотивації персоналу та вдосконалення його інструментів.

Основний матеріал. Заходи, що забезпечують розвиток персоналу: планування кар'єри; атестація; адаптація; професійне навчання; підвищення кваліфікації; перепідготовка; оцінка; стимулювання праці. Для продуктивного виконання завдань 90% персоналу бізнесу потребує заохочень. Мотивація персоналу — це система заходів для стимулювання ефективної роботи. Будова відносин з підлеглими менеджера формує: ставлення до роботи; корпоративну культуру; атмосферу в колективі; взаємостосунки працівників. Можливі варіанти впливу на працівників:

- прямий (точний вплив на конкретного працівника: матеріальний (бонуси, штрафи), нематеріальний (не фінансові: навчання, розвиток, кар'єра, грамоти);
- непрямий (створення певної атмосфери, стимулювання інтересу та задоволення від роботи через відчуття єдності колективу).

Акцентування в рішеннях менеджменту на базових причинах, чому людина ходить на роботу (1980, США) дозволяє змінювати рівень корпоративної культури та ставлення працівників до професійної діяльності: активні інструменти мотивації: мета, потенціал (самовдосконалення), гра (робочий процес — має стати найсильнішим мотив); пасивні інструменти мотивації: матеріальний тиск, емоційний тиск, почуття інерції.

Матеріальний вплив забезпечує задоволення базових потреб людини для актуалізації потреб її розвитку. Позитивний матеріальний вплив формує мотивацію досягнення, а негативний — уникнення невдач. За наслідками впливу позитивний має вдвічі більшу силу зміни поведінки підлеглого. Обмеженість мотивації тільки матеріальною складовою призводить до зростання потреб та очікувань, що суперечить закону економічності. Системне використання заходів непрямого впливу на працівників дозволить покращити результати діяльності. Сприяє ефективному стримуванню темпів зростання матеріальних потреб нематеріальний вплив (визначається контекстом взаємодії між менеджером і підлеглими: управління корпоративною культурою, навчання, визнання особистих досягнень, індивідуальна оцінка кожного, гнучкий графік роботи). Отже, центральною складовою як прямого так і непрямого впливу на працівників є запровадження системи

навчання. Модель мотивації персоналу на основі реалізації системи навчання містить: дослідження ринкового попиту та споживчих цінностей; аудит кадрового потенціалу; формування системи навчання за проектом навичок; оцінку ефективності програми навчання.

Класифікація підходів менеджменту до навчання персоналу:

- За метою навчання:
 1. Для вирішення проблем.
 2. Заохочувальне.
 3. Системне (за необхідними компетенціями і стратегічним розвитком бізнесу).
- За результатом, який забезпечується:
 1. Первинна професійна підготовка.
 2. Перепідготовка спеціалістів.
 3. Підвищення кваліфікації.
- За рівнями організації навчання:
 1. Індивідуальний.
 2. Груповий.
 3. На рівні підприємства.

Етапи формування системи навчання:

1. Аудит стратегічних напрямків розвитку компанії;
2. Визначення критеріїв та механізмів оцінки ефективності навчання;
3. Розробка і реалізація програми навчання (графік, методи);
4. Пошук та залучення постачальників навчальних послуг;
5. Моніторинг системи навчання на підприємстві.

Види навчання:

- аудиторне (опрацювання навичок, генерування різних варіантів рішень ситуації, отримання індивідуального зворотного зв'язку); актуальні види аудиторного навчання персоналу: ділові ігри, аналіз кейсів; тренінги; ознайомлення з досвідом інших підприємств, конференції;
- дистанційне (створення єдиного інформаційного поля з певної теми);
- наставництво (індивідуалізоване на робочому місці з визначенням темпу навчання); актуальні види наставництва: делегування; ротація; ускладнення завдань;
- самонавчання.

Оптимальною моделлю комбінування видів навчання є: «70–20–10», Морган Мак Кол, 1996 рік:

70% — самонавчання, при вирішенні робочих завдань (саморефлексія, навчання інших, дослідження);

20% — навчання в процесі роботи, при взаємодії з іншими людьми (колегами, тренерами, експертами);

10% — аудиторне навчання (конференції, семінари, курси).

Показники, які необхідно проаналізувати для формування програм навчання:

- бізнес-процеси (основні, допоміжні);
- ефективність роботи працівників (компетенції працівників; плинність кадрів; втрати робочого часу (хвороби, запізнення, недозволена відсутність);
- обсяг продажів; фінансові показники; якість продукції і послуг;
- відгуки замовників і покупців.

Можливі цілі навчання персоналу:

- отримання знань, умінь і навичок (уміння вирішувати проблеми, комунікативні навички, реалізація та пристосування до змін);
- згуртованість колективу;
- формування певного типу мислення та поведінки працівників (ставлення до організації).

Ціннісні орієнтації (Р. Танненбаум і С. Дейвіс) максимально враховані в запропонованій моделі мотивації персоналу через навчання: наділення людей позитивними якостями; ставлення до працівників як до особистості, що постійно розвивається; визнання і позитивне використання індивідуальних відмінностей; ефективне вираження і використання можливих почуттів; акцентування реальної поведінки; використання статусу тільки для організаційних релевантних цілей; довіра до людей; готовність відстоювати свою думку та йти на ризик; розгляд участі у даному процесі в якості істотно важливого для ефективного виконання завдання; акцент на співпрацю [11, с. 54].

Ефективність реалізації системи навчання в бізнесі визначається:

- зрозумілістю завдань (кількісні очікувані результати та якісна їх характеристика);
- прозорістю стандартів роботи;
- критеріями оцінки ефективності (використання коштів; результативність процесу навчання; відповідність вимогам, пред'явленим до навчання).

Оцінка ефективності навчання (аналітичним або експертним способом) містить оцінку прогресивності, доцільності, взаємозв'язку елементів програми навчання та оцінку зміни ставлення до праці. Методи оцінки результатів навчання: порівняння результатів роботи; спостереження; задоволеність програмою навчання; методика Дональда Кіркпатріка (рівні: реакція слухачів; оцінка знань; оцінка поведінки на робочому місці; оцінка впливу програми навчання на бізнес компанії). Капіталовкладення у навчання повинні принести віддачу у вигляді підвищення результативності праці працівників, отримання додаткового прибутку. Цінність працівника для компанії можна оцінити витратами на його навчання та підвищення кваліфікації [12, с. 36].

Заходами щодо мінімізації ризиків запровадження системи навчання є: командна робота; формування структурного підрозділу коучів; укладення довгострокових угод на визначені програми навчання.

Висновки. Модель мотивації персоналу на основі реалізації системи навчання містить: дослідження ринкового попиту та споживчих цінностей; аудит кадрового потенціалу; формування системи навчання за проектом навичок; оцінку ефективності програми навчання. Ефективна реалізація системи навчання персоналу дозволить закласти основу мотивації та забезпечити успіх бізнесу за рахунок:

- покращення результатів кадрового планування;
- удосконалення системи підбору персоналу;
- максимального використання потенціалу персоналу при досягненні цілей організації;
- створення позитивного соціально-психологічного клімату в колективі;
- підвищення кваліфікації, відчуття професійної відповідальності та ініціативності персоналу;
- усвідомлення соціального значення отриманих результатів та престижності даної роботи.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Техніки навчання менеджерів.

Література

1. Адизес И. К. Управляя изменениями. Санкт-Петербург: Питер, 2012. 224 с.
2. Ричардсон М. Бизнес-фитнес. Как поддерживать вашу компанию в хорошей форме. Москва: Манн-Иванов-Фербер. 2020.
3. Гриньова В. М., Грузіна І. А. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства: монографія. Харків: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2007. 184 с.
4. Проданова Л. В. Мотиваційний механізм розвитку підприємницької діяльності в економіці України: монографія. Черкаси: Пономаренко Р. В. 2019. 240 с.
5. Herzberg F. Motivation to work. Routledge, 2017. 218 p.
6. Russo G. Skill utilization at work: Opportunity and motivation IZA World of Labor. 2017. P. 1–11.

7. Дрожжин Л. П. Мотивация и стимулирование деятельности человека в менеджменте: монография. Москва: Лаборатория книги. 2012. 154 с.
8. Травин В. В., Магура М. И., Курбатова М. Б. Мотивационный менеджмент. Москва: Дело, 2016. 147 с.
9. Гагаринская Г. П., Красулина Т. С. Теоретико-методические аспекты совершенствования стимулирования труда персонала. Монография М.: Мир науки. 2016. 148 с.
10. Клочков А. К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. М.: Эксмо, 2010. 160 с.
11. Фурман А. А. Психологія особистості: ціннісноорієнтаційний вимір: монографія. Одеса: ОНПУ; Тернопіль: ТНЕУ. 2016. 311 с.
12. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2010. 320 с.

References

1. Adizes I. K. (2012) Upravlyaya izmeneniyami. [Managing change]. Sankt-Peterburg: Piter. (in Russian)
2. Richardson M. (2020) Biznes-fitnes. Kak podderzhivat vashu kompaniyu v khoroshey forme. [How to keep your company in good shape] Moskva: Mann-Ivanov-Ferber. (in Russian)
3. Ghrynjova V. M., Ghruzina I. A. (2007) Problemy motivacii praci personalu pidpryjemstva [Problems of work motivation of the enterprise personnel]: monoghrafija. Kharkiv: Vydavnychyj Dim «INZhEK». (in Ukrainian)
4. Prodanova L. V. (2019) Motyvacijnyj mekhanizm rozvytku pidpryjemnyckoji dijalnosti v ekonomicii Ukrajinny [Motivational mechanism of business development in the economy of Ukraine]: monoghrafija. Cherkasy: Ponomarenko R. V. (in Ukrainian)
5. Herzberg F. (2017) Motivation to work. Routledge. (in English)
6. Russo G. (2017) Skill utilization at work: Opportunity and motivation IZA World of Labor. (in English)
7. Drozhzhin L. P. (2012) Motivatsiya i stimulirovanie deyatelnosti cheloveka v menedzhmente [Motivation and stimulation of human activity in management]: monografiya. Moskva: Laboratoriya knigi. (in Russian)
8. Travin V. V., Magura M. I., Kurbatova M. B. (2016) Motivatsionnyy menedzhment [Motivatsionnyy menedzhment]. Moskva: Delo. (in Russian)
9. Gagarinskaya G. P., Krasulina T. S. (2016) Teoretiko-metodicheskie aspekty sovershenstvovaniya stimulirovaniya truda personala [Theoretical and methodological aspects of improving staff labor incentives]. Monografiya Moskva: Mir nauki. (in Russian)
10. Klochkov A. K. (2010) KPI i motivatsiya personala. Polnyy sbornik prakticheskikh instrumentov [KPI and staff motivation. Complete collection of practical tools]. Moskva: Eksmo,. (in Russian)
11. Furman A. A. (2016) Psykholohija osobystosti: cinnisnoorijentacijnyj vymir [Personality psychology: value-oriented dimension]: monoghrafija. Odesa: ONPU; Ternopilj: TNEU. (in Ukrainian)
12. Kaplan Robert S., Norton Deyvid P. (2010) Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu [Balanced scorecard. From strategy to action]. Per. s angl. M.: Olimp-Biznes,. (in Russian)

Пилипенко Надія Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент
Сумський національний аграрний університет
Пилипенко Надежда Николаевна
кандидат экономических наук, доцент
Сумский национальный аграрный университет
Pylipenko Nadiia
PhD in Economics, Associate Professor
Sumy National Agrarian University
ORCID: 0000-0002-1064-389X

Кожемякіна Діана Миколаївна
слухач магістратури
Національного університету біоресурсів і природокористування України
Кожемякина Диана Николаевна
слушатель магистратуры
Национального университета биоресурсов и природопользования Украины
Kozhemiakina Diana
Undergraduate of the
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
ORCID: 0000-0002-0697-5357

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7014

ПРОГНОЗУВАННЯ СТІЙКОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ РЕГІОНУ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕГИОНА

FORECASTING THE SUSTAINABILITY OF THE COMPETITIVE POSITION OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE REGION

Анотація. Стаття присвячена дослідженню проблем оцінки та прогнозування стійкості конкурентних позицій аграрного сектору регіону. Проведено аналіз теоретичних підходів до визначення досліджуваних категорій. Обґрунтовано, що стійкі конкурентні позиції можуть бути забезпечені стійкими конкурентними перевагами. Для аграрного сектору найбільш доцільним буде здобуття конкурентних переваг заснованих на внутрішніх конкурентних перевагах, тобто, домінування в галузі завдяки ефективному використанню ресурсів. Виходячи з сутності конкурентної позиції обґрунтовано методичний підхід до оцінки конкурентної позиції, який передбачає інтегральну оцінку з використанням індексів окремих показників в співставленні середньогалузевих та регіональних значень. Запропоновано враховувати особливості галузі при оцінці та прогнозуванні стійкості конкурентної позиції аграрного сектору регіону. Для оцінки стійкості конкурентної позиції запропоновано методику порівняння темпів зміни основних економічних показників аграрного сектору регіону та галузі в цілому. Здійснено оцінку конкурентної позиції аграрного сектору регіону у порівнянні із середньогалузевими показниками по основних складових конкурентного потенціалу. Доведено, що прийняття ефективних управлінських рішень щодо забезпечення стійкості конкурентної позиції є неможливим без уявлення майбутньої траєкторії розвитку подій та впливів чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Важливим інструментом врахування майбутніх змін при прийнятті управлінських рішень є прогнозування. В статті здійснено розрахунок прогнозних значень інтегрального індексу стійкості

конкурентної позиції та його складових за допомогою методу експоненційного згладжування з використанням моделі Брауна-Майєра, що дозволило оцінити динаміку та тенденції розвитку аграрного сектору регіону. Доведено, що для досягнення конкурентних переваг підприємствам аграрного сектору регіону слід орієнтуватися на ефективне використання внутрішніх ресурсів, що в подальшому складе основу стійкого розвитку.

Ключові слова: аграрний сектор регіону, стійкі конкурентні переваги, стійкість конкурентної позиції, оцінка стійкості конкурентної позиції, прогнозування стійкості конкурентної позиції.

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблем оценки и прогнозирования устойчивости конкурентных позиций аграрного сектора региона. Проведен анализ теоретических подходов к определению исследуемых категорий. Обосновано, что устойчивые конкурентные позиции могут быть обеспечены устойчивыми конкурентными преимуществами. Для аграрного сектора наиболее целесообразным будет получение конкурентных преимуществ, основанных на внутренних конкурентных преимуществах, то есть, доминирование в отрасли благодаря эффективному использованию ресурсов. Исходя из сущности конкурентной позиции обоснован методический подход к оценке конкурентной позиции, предусматривающий интегральную оценку с использованием индексов отдельных показателей в сопоставлении среднеотраслевых и региональных значений. Предложено учитывать особенности отрасли при оценке и прогнозировании устойчивости конкурентной позиции аграрного сектора региона. Для оценки устойчивости конкурентной позиции предложена методика сравнения темпов изменения основных экономических показателей аграрного сектора региона и отрасли в целом. Осуществлена оценка конкурентной позиции аграрного сектора региона по сравнению с среднеотраслевыми показателями по основным составляющим конкурентного потенциала. Доказано, что принятие эффективных управленческих решений по обеспечению устойчивости конкурентной позиции невозможно без представления будущей траектории развития событий и влияния факторов внутренней и внешней среды. Важным инструментом учета будущих изменений при принятии управленческих решений является прогнозирование. В статье осуществлен расчет прогнозных значений интегрального индекса устойчивости конкурентной позиции и его составляющих с помощью метода экспоненциального сглаживания с использованием модели Брауна-Майера, что позволило оценить динамику и тенденции развития аграрного сектора региона. Доказано, что для достижения конкурентных преимуществ предприятиям аграрного сектора региона следует ориентироваться на эффективное использование внутренних ресурсов, что в дальнейшем составит основу устойчивого развития.

Ключевые слова: аграрный сектор региона, устойчивые конкурентные преимущества, устойчивость конкурентной позиции, оценка устойчивости конкурентной позиции, прогнозирование устойчивости конкурентной позиции.

Summary. The article is devoted to the study of the problems of assessing and predicting the sustainability of the competitive positions of the agricultural sector in the region. The analysis of theoretical approaches to the definition of the studied categories is carried out. It has been substantiated that sustainable competitive positions can be ensured by sustainable competitive advantages. For the agricultural sector, it will be most expedient to obtain competitive advantages based on internal competitive advantages, that is, dominance in the industry due to the efficient use of resources. Based on the essence of the competitive position, a methodological approach to assessing the competitive position has been substantiated, which provides for an integral assessment using indices of individual indicators in comparing industry average and regional values. It is proposed to take into account the specifics of the industry when assessing and predicting the sustainability of the competitive position of the agricultural sector in the region. To assess the sustainability of the competitive position, a method is proposed for comparing the rates of change in the main economic indicators of the agricultural sector of the region and the industry as a whole. The assessment of the competitive position of the agrarian sector of the region is carried out in comparison with the industry average indicators for the main components of the competitive potential. It is proved that the adoption of effective management decisions to ensure the sustainability of a competitive position is impossible without presenting the future trajectory of the development of events and the influences of factors of the internal and external environment. Forecasting is an important tool for taking into account future changes when making management decisions. The article calculates the predicted values of the integral index of competitive position stability and its components using the exponential smoothing method using the Brown-Mayer model, which made it possible to assess the dynamics and development trends of the agricultural sector in the region. It has been proved that in order to achieve competitive advantages, enterprises in the agricultural sector of the region should focus on the effective use of internal resources, which in the future will form the basis of sustainable development.

Key words: agrarian sector of the region, sustainable competitive advantages, sustainability of the competitive position, assessment of the sustainability of the competitive position, forecasting the sustainability of the competitive position.

Постановка проблеми. Стійкий розвиток аграрного сектору в умовах загострення конкурентної боротьби можливий лише при наявності конкурентних переваг. Увага до проблеми їх забезпечення посилюється та отримує нові риси дослідження, особливо слід відмітити зосередження досліджень на такій ознаці конкурентних переваг, як стійкість [1;2]. Підґрунтям забезпечення стійких конкурентних переваг регіону є достовірна діагностика та моделювання подальшої ситуації.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Проблемами діагностики та забезпечення конкурентних переваг підприємств взагалі, і сільськогосподарських, зокрема, займалися вітчизняні та зарубіжні вчені: І. Боришкевич [13], Ж. Крючкова [18], К. Мельник [16], О. Непочатенко [16], П. Перерва [19], В. Пилипенко [20], М. Портер [4], С. Пташник [16], Н. Стельмащук [17], Н. Ткачова [19], О. Тридід [14], В. Яценко [21], Barney J. [1], Wang H. [5], Hart S. [12], Muger A [11], Grant R. [8], Hamel G.[7], Wernerfelt B. [6].

Формулювання цілей статті. Науковцями зроблено вагомий внесок у дослідження даної проблеми, але окремі аспекти потребують додаткового дослідження. Зокрема, недостатньо дослідженими є питання оцінки та прогнозування стійкості конкурентної позиції аграрного сектору регіону, як результату вираження конкурентних переваг. В зв'язку з цим пошук методів оцінки та прогнозування стійкості конкурентної позиції аграрного сектору регіону набуває особливої актуальності. Метою дослідження є оцінка та прогнозування стійкості конкурентних позицій аграрного сектору регіону.

Виклад основного матеріалу. Стосовно стійких конкурентних переваг в науковій літературі існує дві протилежні концепції: ресурсорієнтована концепція [1; 3] та моделі, які базуються на дослідженні впливу зовнішнього середовища на конкурентну позицію [4]. На думку М. Портера конкурентна позиція суб'єкта залежить від особливості галузі, до якої він належить. За Портером потенційним джерелом конкурентних переваг є вдале поєднання різних видів діяльності. Невелика кількість видів діяльності створює умови для копіювання та наслідування поведінки іншими конкурентами [4]. Нестабільність та невизначеність галузевої структури внаслідок трансформаційних процесів, викликаних стрімким технологічним розвитком, призвели до послаблення домінування даної концепції.

Вчені зазначають, що модель п'яти сил Портера має обмеження, так як припускає існування досконало конкурентного ринку, якого практично не існує в нашому сьогоденному середовищі [5]. Критики даної концепції, засновники ресурсного підходу [1; 3; 6; 7; 8; 9], вважають, що в ній недостатньо приді-

лено уваги впливу на конкурентні переваги внутрішніх ознак. З точки зору прихильників ресурсного підходу джерелом стійкої конкурентної переваги є ресурси, які наділені певною сукупністю ознак, таких як рідкісність, немобільність та унікальність.

Тобто, джерелом конкурентних переваг є унікальне поєднання наявних ресурсів. Унікальні ресурси в поєднанні із набором відповідних управлінських дій створюють стійкі конкурентні переваги [2;6]. Підтвердженням цьому є той факт, що в однакових умовах функціонування в межах однієї галузі суб'єкти забезпечують різні результати. Конкурентні переваги є унікальними сильними сторонами суб'єкта по відношенню до конкурентів, що поєднують в собі кращі елементи ведення бізнесу, забезпечуючи конкурентоспроможність [13].

Стійка конкурентна перевага забезпечує стійку конкурентну позицію. Конкурентна позиція суб'єкта — це його місце в конкретних сегментах ринку зовнішнього середовища стосовно конкурентів [14].

Успішність управлінських рішень щодо забезпечення траєкторії конкурентоспроможного розвитку безпосередньо залежить від достовірної оцінки стійкості конкурентної позиції. Існують різні підходи щодо оцінки конкурентних переваг підприємств аграрного сектору [15–21]. При оцінці стійкості конкурентної позиції аграрного сектору регіону ми вважаємо за необхідне враховувати не стільки абсолютні значення тих чи інших показників (продуктивність праці, собівартість, якість продукції та інші), чи порівняння їх з конкурентами (середньогалузевими), скільки динамічні тенденції змін відповідних індикаторів у порівнянні між собою.

На нашу думку, аналіз конкурентної позиції має передбачає інтегральну оцінку з використанням індексів зміни окремих показників в співставленні середньогалузевих та регіональних значень: рівень виробництва (валова продукція в співставних цінах в розрахунку на 100 га с.-г. угідь), рівень продуктивності праці (валова продукція в співставних цінах в розрахунку на 1 середньорічного працівника), рівень ефективності (фінансовий результат до оподаткування в розрахунку на 100 га с.-г. угідь), рівень витрат на виробництво (собівартість одиниці продукції) та рівень ринкових переваг (середні ціни реалізації).

Було проведено аналіз за 2013–2019 рр. по вищезазначених показниках, причому значення за 2013 рік приймалися за базу (індекс = 1,00). Значення відповідних індексів за наступні роки визначалися як відношення абсолютних значень даного року до значення показника за попередній рік. Після обчислення індексів зміни: рівня виробництва (ІВП), рівня продуктивності праці (ІПП), рівня ефективності (ІФР),

рівня витрат на виробництво (ІСВ) та рівня ринкових переваг (ІЦР), розраховується інтегральний індекс конкурентної позиції як середньгеометричне від добутку вищеперахованих індексів (формула 1).

$$I_{KP} = \sqrt[5]{I_{ВП} * I_{ПП} * I_{ФР} * I_{СВ} * I_{ЦР}}, \quad (1)$$

де I_{KP} — інтегральний індекс конкурентної позиції аграрного сектору регіону; $I_{ВП}$ — індекс зміни рівня виробництва; $I_{ПП}$ — індекс зміни продуктивності праці; $I_{ФР}$ — індекс зміни ефективності виробництва; $I_{СВ}$ — індекс зміни витрат на виробництво; $I_{ЦР}$ — індекс зміни ринкових переваг. При цьому враховуючи, як зазначалося вище, що зростання рівня витрат є негативним фактором, $I_{СВ}$ визнався як обернена величина індексу зміни витрат. Розраховані індекси за період 2013–2019 роки по Сумській області та по Україні в цілому відображені в таблиці 1.

Аналіз показує, що починаючи з 2016 року темпи росту рівня виробництва в регіоні поступилися середньогалузевим, хоча у 2017–2018 роках вони були вищими. Більш низькі темпи росту рівня виробництва у 2016 році зумовили і відставання із темпами росту продуктивності праці. Аналіз темпів росту індексів ефективності показує, що починаючи саме в 2016 році темпи приросту індексу ефективності виробництва по регіону були нижчі ніж по галузі, що підтверджується попередніми висновками. Інша тенденція простежується при аналізі рівня ринкових переваг (середніх цін реалізації). В даному аспекті сільськогосподарські підприємства Сумської області у 2019 році дещо зменшили свої конкурентні переваги

Формуванню можливих шляхів розвитку подій та аналізу ймовірних наслідків управлінських рішень сприяє прогнозування. В умовах невизна-

ченості зовнішнього середовища та загострення конкуренції потреба в ефективному прогнозуванні значно зростає. Якраз основною метою створення прогнозу і є зниження рівня невизначеності. Без прогнозування, без уявлення майбутньої траєкторії розвитку подій та впливів чинників внутрішнього та зовнішнього середовища неможливо прийняти ефективно управлінське рішення щодо забезпечення стійкості конкурентної позиції. Ігнорування прогнозних показників може бути причиною втрати підприємством ключових конкурентних переваг у довгостроковій перспективі та, на цій основі, зниження рівня стійкості конкурентних позицій.

Розробка прогнозу стійкості конкурентної позиції аграрного сектору Сумської області передбачає інтегральну оцінку з використанням індексів зміни окремих показників в співставленні середньогалузевих та регіональних значень. Для визначення прогнозних значень вищенаведених індексів була використана наступна методика. По-перше, були спрогнозовані значення вихідних показників для розрахунку індексів — відповідні показники по Сумській області і Україні шляхом застосування методу Брауна-Маєра на основі параболи другого порядку [25]. По-друге, на основі отриманих прогнозних значень були розраховані індекси зміни: рівня виробництва ($I_{ВП}$), рівня продуктивності праці ($I_{ПП}$), рівня ефективності ($I_{ФР}$), рівня витрат на виробництво ($I_{СВ}$) та рівня ринкових переваг ($I_{ЦР}$). Заключним етапом став розрахунок інтегрального індексу конкурентної позиції. Результати розрахунку наведені в таблиці 2.

Отже, на перспективу зростає стійкість конкурентної позиції аграрного сектору Сумської області, що наглядно представлено на рисунку 1.

Таблиця 1

Динаміка індексу конкурентної позиції аграрного сектору Сумської області за 2013–2019 рр.

Показники 2013		Роки						
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Індекс рівня виробництва	Сумська область	1,00	1,11	0,97	1,02	0,99	1,15	0,95
	Україна	1,00	1,09	0,97	1,10	0,96	1,12	1,02
Індекс продуктивності праці	Сумська область	1,00	1,06	1,02	1,03	1,05	1,26	1,02
	Україна	1,00	1,09	0,98	1,23	0,99	1,15	1,07
Індекс ефективності виробництва	Сумська область	1,00	2,58	6,72	0,83	0,93	1,02	0,65
	Україна	1,00	1,45	4,72	0,92	0,87	0,85	1,33
Обернений індекс витрат на виробництво	Сумська область	1,00	0,90	0,67	0,84	0,84	1,00	0,88
	Україна	1,00	0,90	0,68	0,85	0,98	0,91	0,81
Індекс ринкових переваг	Сумська область	1,00	1,30	1,55	1,15	1,17	1,07	0,91
	Україна	1,00	1,27	1,57	1,10	1,14	1,09	0,93
Інтегральний індекс конкурентних переваг	Сумська область	1,00	1,29	1,47	0,96	0,99	1,10	0,87
	Україна	1,00	1,14	1,37	1,03	0,98	1,02	1,02

Джерело: розраховано на основі даних Держкомстату України [22–24]

Таблиця 2

Прогнозні значення індексу конкурентної позиції аграрного сектору Сумської області та України на 2020–2022 рр.

Показники 2020		Роки		
		2021	2022	
Індекс рівня виробництва	Сумська область	1,10	1,12	1,13
	Україна	1,09	1,10	1,11
Індекс продуктивності праці	Сумська область	1,20	1,22	1,25
	Україна	1,12	1,14	1,15
Індекс ефективності виробництва	Сумська область	1,18	1,41	1,66
	Україна	1,09	1,20	1,30
Обернений індекс витрат на виробництво	Сумська область	0,95	0,93	0,90
	Україна	0,88	0,87	0,86
Індекс ринкових переваг	Сумська область	1,07	1,11	1,16
	Україна	1,08	1,12	1,17
Інтегральний індекс конкурентної позиції	Сумська область	1,09	1,14	1,18
	Україна	1,06	1,08	1,11

Джерело: розраховано авторами

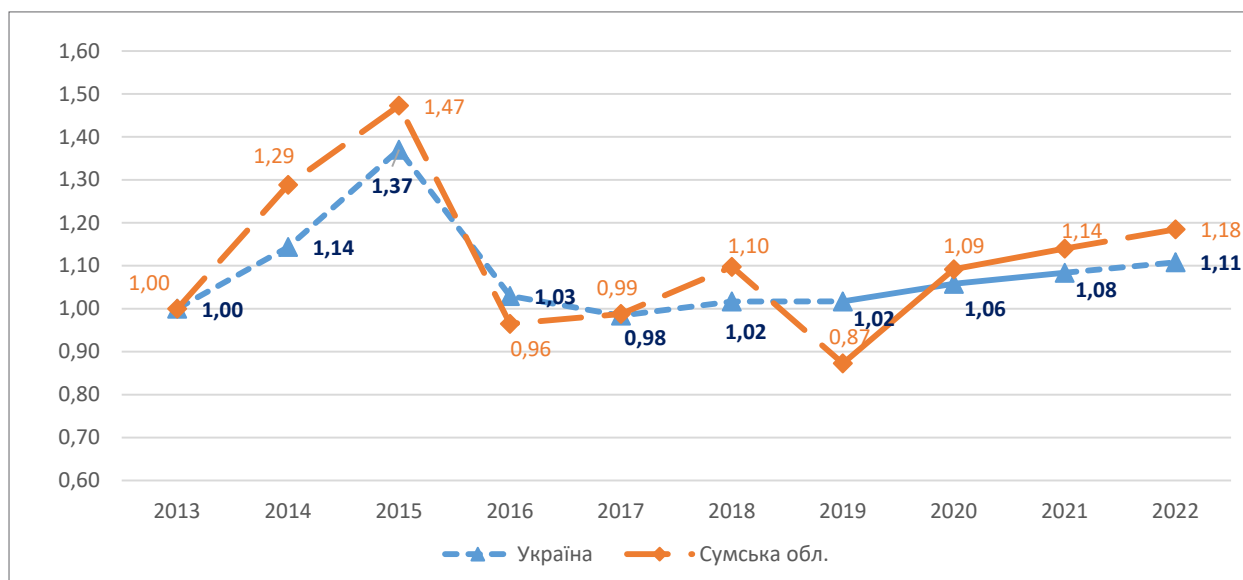


Рис. 1. Інтегральні індекси зміни конкурентної позиції за 2013–2022 рр.

Джерело: розраховано авторами

Безумовно, цей прогноз, як і всі інші прогнози, не враховує всіх факторів, що впливають на стійкість конкурентної позиції, проте він дає змогу змодельовати на найближчу перспективу ситуацію на ринку, що дає необхідну інформацію відповідним органам держави та місцевої влади для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [26].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, важливою умовою досягнення конкурентних переваг є оцінка стійкості конкурентної позиції. Обґрунтовано методичний підхід оцінки стійкості конкурентної позиції аграрного сектору регіону на основі

співставлення зміни середньогалузевих та регіональних значень. Аналіз даних за 2013–2019 роки показав, що аграрний сектор регіону в динаміці зміцнює свої конкурентної позиції. Оцінка стійкості конкурентних позицій аграрного сектору регіону на основі запропонованої методики показала, що для забезпечення стійкої конкурентної переваги, перш за все необхідно приділити увагу зниженню витрат та впровадженню інновацій. Реалізація запропонованих заходів сприятиме забезпеченню конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору та, на цій основі, забезпеченню сталого розвитку сільського господарства України.

Література

1. Barney Jay Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // *Journal of Management*. 1991. № 17(1). P. 99–120. URL: [http://www.business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202011/S10/Barney%20\(1991\).pdf](http://www.business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202011/S10/Barney%20(1991).pdf) (Дата звернення 12.02.2021)
2. Vinayan Gowrie, Jayashree Sreenivasan & Marthandan Govindan. Critical Success Factors of Sustainable Competitive Advantage: A Study in Malaysian Manufacturing Industries // *International Journal of Business and Management*. 2012. № 7(22). DOI: 10.5539/ijbm.v7n22p29 (Дата звернення 03.02.2021)
3. Barney J. B., D. J. Ketchen Jr., & M. Wright. The Future of Resource-Based Theory // *Journal of Management*. 2011. № 37(5). P. 1299-1315. DOI: 10.1177/0149206310391805 (Дата звернення 04.02.2021)
4. Porter M. E. *Competitive Advantage*. New York: The Free Press. 1985.
5. Wang H. Theories for competitive advantage. In H. Hasan (Eds.), *Being Practical with Theory: A Window into Business Research Wollongong, Australia: THEORI*. 2014. P. 33–43. URL: <https://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1410&context=buspapers> (Дата звернення 17.02.2021)
6. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm // *Strategic Management Journal*. 1984. № 5(2). P. 171–180. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0143-2095%28198404%2F06%295%3A2%3C171%3AARVOTF%3E2.0.CO%3B2-L> (Дата звернення 22.01.2021)
7. Prahalad C. K. & Hamel G. H. The core competencies of the Corporation // *Harvard Business Review*, 3. 1990. URL: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4391952/mod_resource/content/1/Prahalad%20Hamel.pdf (Дата звернення 24.01.2021)
8. Grant R. The Resource-based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation // *California Management Review*, (Spring). 1991. P. 114-135. DOI: 10.1016/B978-0-7506-7088-3.50004-8 (Дата звернення 12.02.2021)
9. Grant R. Toward a Knowledge-based Theory of the Firm // *Strategic Management Journal*. 1996. № 17. P. 109–122. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/e8f7/94a511c356a254cc4998f2dc6e4e2c88fcb.pdf> (Дата звернення 16.02.2021)
10. Peteraf Margaret A. The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View // *Strategic Management Journal*. 1993. № 14(3). P. 179–191. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0143-2095%28199303%2914%3A3%3C179%3ATCOCAA%3E2.0.CO%3B2-A> (Дата звернення 07.02.2021)
11. Mugera Amin W. Sustained Competitive Advantage in Agribusiness: Applying the Resource-Based Theory to Human Resources // *International Food and Agribusiness Management Review*. 2012. № 15(4). P. 27–48. URL: http://ageconsearch.umn.edu/record/138318/files/20120017_Formatted.pdf (Дата звернення 19.02.2021)
12. Hart S. A Natural Resource-based View of the Firm // *The Academy of Management Review*. 1995. № 20(4). P. 986–1014. URL: <http://faculty.wvu.edu/dunnc3/rprnts.naturalresourceviewofthefirm.pdf> (Дата звернення 12.02.2021)
13. Боришкевич І. І. Стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств // *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2017. Випуск 12, Т.1. С. 6–11. URL: <https://bit.ly/3cSyDDp>
14. Тридід О. М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Дис. д-ра екон. наук: 08.06.01 / Харківський держ. економічний ун-т. Х. 2003. 393 с.
15. Pylypenko Nadiia M., Pylypenko Viacheslav V., Kuchkova Kristina O. Competitive Advantages of Agricultural Enterprises from the Perspective of the Analysis of the Competition's Conditions // *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, [S.l.], dec. 2019. V. 9, n. 8. P. 2774–2789, ISSN 2068–696X. URL: <https://journals.aserspublishing.eu/jarle/article/view/4144> (Дата звернення 10.02.2021)
16. Непочатенко О. О., Пташник С. А., Мельник К. М. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств // *Економіка АПК*. 2016. № 12. С. 33–36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_ark_2016_12_6. (Дата звернення 22.02.2021)
17. Стельмащук Н. А. Діагностика конкурентних переваг аграрних підприємств // *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 4. С. 125–132. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_4_29.
18. Крючкова Ж. В. Методичні підходи до визначення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 7. С. 41–46. URL: www.agrosvit.info/pdf/12_2016/7.pdf (Дата звернення 29.01.2021)
19. Перерва П. Г., Ткачова Н. П. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства // *Економіка розвитку*. 2011. № 4 (60). С. 116–120. URL: www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e114_60/e114pere.pdf (Дата звернення 23.02.2021)

20. Пилипенко Н. М., Пилипенко В. В. Науково-практичні аспекти оцінки конкурентоспроможності сільсько-господарських підприємств // Вісник СНАУ. Серія: економіка і менеджмент. 2016. № 1(67). С. 73–78. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2016_1_18.

21. Яценко В. М. Стратегічний аналіз, економічна діагностика та оцінка конкурентоспроможності аграрних підприємств // Науковий журнал «Вісник СУЕМ» Східноєвропейського університету економіки і менеджменту Черкаси: СУЕМ. 2015. Вип. 2 (19). С. 91–100.

22. Державна служба статистики України: сайт Держстат України. Електрон, текстові дані. Київ, 2013–2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

23. Статистичні щорічники «Сільське господарство України» за 2013–2019 роки. К.: Державна служба статистики України. 2020. 569 с.

24. Статистичні щорічники Сумської області за 2013–2019 роки / за ред. Л. І. Олехнович // Головне управління статистики в Сумській області, 2019. 518 с.

25. Тихонов Э. Е. Методы прогнозирования в условиях рынка: учебное пособие. 2006. 221 с. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/tiho.pdf (Дата звернення 05.02.2021)

26. Пилипенко Н. М. Економічна політика в контексті забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств // Вісник СНАУ. Серія: економіка і менеджмент. 2005. № 6–7. С. 87–90.

References

1. Barney, Jay (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1): 99–120. URL: [http://www.business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202011/S10/Barney%20\(1991\).pdf](http://www.business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202011/S10/Barney%20(1991).pdf) (Accessed 12.02.2021)

2. Vinayan, Gowrie, Jayashree, Sreenivasan & Marthandan, Govindan. (2012). Critical Success Factors of Sustainable Competitive Advantage: A Study in Malaysian Manufacturing Industries. *International Journal of Business and Management*, 7(22). DOI: 10.5539/ijbm.v7n22p29 (Accessed 03.02.2021)

3. Barney, J. B., D. J. Ketchen Jr, & M. Wright. (2011). The Future of Resource-Based Theory. *Journal of Management*, 37(5): 1299-1315. DOI: 10.1177/0149206310391805 (Accessed 04.02.2021)

4. Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage*. New York: The Free Press

5. Wang, H. (2014). Theories for competitive advantage. In H. Hasan (Eds.), *Being Practical with Theory: A Window into Business Research* (pp. 33–43). Wollongong, Australia: THEORI. URL: <https://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1410&context=buspapers> (Accessed 17.02.2021)

6. Wernerfelt, B., (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2): 171–180. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0143-2095%28198404%2F06%295%3A2%3C171%3AARVOTF%3E2.0.CO%3B2-L> (Accessed 22.01.2021)

7. Prahalad, C.K. & Hamel, G.H. (1990), The core competencies of the Corporation, *Harvard Business Review*, 3: URL: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4391952/mod_resource/content/1/Prahalad%20Hamel.pdf (Accessed 24.01.2021)

8. Grant, R. (1991). The Resource-based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. *California Management Review*, (Spring): 114-135. DOI: 10.1016 / B978-0-7506-7088-3.50004-8 (Accessed 12.02.2021)

9. Grant, R. (1996). Toward a Knowledge-based Theory of the Firm. *Strategic Management Journal*, 17: 109–122. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/e8f7/94a511c356a254cc4998f2dc6e4e2c88fcb.pdf> (Accessed 16.02.2021)

10. Peteraf, Margaret A. (1993). The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View. *Strategic Management Journal*, 14(3): 179–191. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0143-2095%28199303%2914%3A3%3C179%3ATCOCAA%3E2.0.CO%3B2-A> (Accessed 07.02.2021)

11. Muger, Amin W., (2012). Sustained Competitive Advantage in Agribusiness: Applying the Resource-Based Theory to Human Resources. *International Food and Agribusiness Management Review*, 15(4): 27–48, URL: http://ageconsearch.umn.edu/record/138318/files/20120017_Formatted.pdf (Accessed 19.02.2021)

12. Hart, S. (1995). A Natural Resource-based View of the Firm. *The Academy of Management Review*, 20(4): 986–1014. URL: <http://faculty.wvu.edu/dunnc3/rprnts.naturalresourceviewofthefirm.pdf> (Accessed 12.02.2021)

13. Boryshkevych, I.I. (2017). Stratehichni napriamy zabezpechennia konkurentospromozhnosti silskohospodarskykh pidpriemstv. *Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Ohienka. Ekonomichni nauky.*, Vol. 12, T. 1, P. 6–11.

14. Trydid, O. M. (2003). Stratehiia rozvytku pidpriemstva v umovakh kryzy: Dys. dra ekon. nauk: 08.06.01 / Kharkivskiy derzh. ekonomichniy un-t. Kh. 393 p.

15. Pylypenko, Nadiia M.; Pylypenko, Viacheslav V. & Kuchkova, Kristina O. Competitive Advantages of Agricultural Enterprises from the Perspective of the Analysis of the Competition's Conditions. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, [S.l.], v. 9, n. 8, p. 2774–2789, dec. 2019. ISSN 2068–696X. URL: <https://journals.aserspublishing.eu/jarle/article/view/4144> (Accessed 10.02.2021)
16. Nepochatenko, O. O.; Ptashnyk, S. A. & Melnyk, K. M. (2016). Teoretychni aspekty konkurentospromozhnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv. *Ekonomika APK..* Vol. 12. P. 33–36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_12_6. (Accessed 22.02.2021)
17. Stelmashchuk, N.A. (2013). Diahnostyka konkurentnykh perevah ahrarnykh pidpryiemstv. *Stalyi rozvytok ekonomiky*. Vol. 4. P. 125–132.
18. Kriuchkova, Zh. V. (2016). Metodychni pidkhody do vyznachennia rivnia konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpryiemstv. *Ahrosvit*. Vol. 7. P. 41–46. URL: www.agrosvit.info/pdf/12_2016/7.pdf (Accessed 29.01.2021)
19. Pererva, P. H. & Tkachova, N. P. (2011). Rozvytok metodiv analizu faktychnoho stanu konkurentnykh perevah pidpryiemstva. *Ekonomika rozvytku*. Vol. 4 (60). P. 116–120. URL: [//www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e114_60/e114pere.pdf](http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e114_60/e114pere.pdf) (Accessed 23.02.2021)
20. Pylypenko, N.M. & Pylypenko, V. V. (2016). Naukovo-praktychni aspekty otsinky konkurentospromozhnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv. *Visnyk SNAU. Serii: ekonomika i menedzhment*. Vol. 1(67), P. 73–78.
21. Iatsenko, V. M. (2015). Stratehichni analiz, ekonomichna diahnostyka ta otsinka konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpryiemstv. *Naukovyi zhurnal «Visnyk SUEM» Skhidnoevropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu*. Cherkasy: SUEM, Vol. 2 (19). P. 91–100.
22. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: sait Derzhstat Ukrainy. Elektron, tekstovi dani. Kyiv, 2013–2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
23. Statystychni shchorichnyky «Silske hospodarstvo Ukrainy» za 2013–2019 roky. K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2020, 569 p.
24. Statystychni shchorichnyky Sumskoi oblasti za 2013–2019 roky/ za red. L. I. Olekhnovych. Holovne upravlinnia statystyky v Sumskii oblasti, 2019, 518 p.
25. Tihonov, E.E. (2006). *Metody prognozirovaniya v usloviyah ryinka: uchebnoe posobie*. 221 p. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/tiho.pdf (Accessed 05.02.2021)
26. Pylypenko, N.M. (2005). Ekonomichna polityka v konteksti zabezpechennia konkurentospromozhnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv. *Visnyk SNAU. Serii: ekonomika i menedzhment*. Vol. 6–7. P. 87–90.

Почерняєв Віталій Миколайович

*доктор технічних наук, професор,
професор кафедри Телекомунікацій*

Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку

Почерняев Виталий Николаевич

*доктор технических наук, профессор,
профессор кафедры Телекоммуникаций*

Государственный университет интеллектуальных технологий и связи

Pochernyaev Vitaly

Doctor of Technical Sciences, Professor

State University of Intellectual Technologies and Communications

Кадацька Тетяна Олександрівна

старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу

Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку

Кадацкая Татьяна Александровна

старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга

Государственный университет интеллектуальных технологий и связи

Kadatska Tetiana

Senior Lecturer

State University of Intellectual Technologies and Communications

ORCID: 0000-0002-1302-1260

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7015

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ НАВЕДЕНИХ ВИТРАТ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ КОМБІНОВАНОЇ НИЗЬКООРБІТАЛЬНОЇ СУПУТНИКОВОЇ СИСТЕМИ

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПРИВЕДЕННЫХ ЗАТРАТ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ КОМБИНИРОВАННОЙ НИЗКООРБИТАЛЬНОЙ СПУТНИКОВОЙ СИСТЕМЫ

PROCEDURE OF CALCULATING THE REDUCED COSTS FOR DESIGNING A COMBINED LOW-ORBIT SATELLITE SYSTEM

Анотація. В статті приводиться методика розрахунку приведених витрат при проектуванні перспективного варіанта побудови низькоорбітальної супутникової системи. Для України перспективність цього варіанту полягає в тому, що застосовуються власні кошти досягнення великої кількості супутників на орбіту. При цьому, супутники є багатофункціональними і використовуються для організації зв'язку і мовлення, зондування атмосфери і поверхні Землі, підповерхневої локації, космічного спостереження, збору даних від датчиків Інтернету -речей. Космічна угруповання складається з міні-, мікро-, наносупутників, які по загальній масі доставляють на орбіту вітчизняної ракето-носієм. Техніко-економічна ефективність супутникової системи полягає не тільки в перерахованих вище перевагах, але і в її ієрархічній побудові – комбінації кореневого супутника, мінісупутників-ретрансляторів, мікросупутників. У статті наводиться аналіз інших низькоорбітальних супутникових систем. Особливістю дослідження комбінованої низькоорбітальної супутникової системи є той факт,

що запропонована побудова супутникової системи дозволяє використання технології розподілених реєстрів, як одної з наскрізних цифрових технологій. У цифровій трансформації економіки, технологія розподілених реєстрів грає таку ж роль, як Інтернет- речей, хмарні обчислення, технології 5G та Big Data. Методика розрахунку приведених витрат полягає в розрахунку вартості розробки, виробництва та експлуатації системи на етапі її проектування. Витрати на розробку космічного і наземного сегментів включені до складу загальних капітальних витрат. Витрати на розробку космічного сегмента виділені на витрати розробки кореневого супутника, мінісупутника – ретранслятора, мікросупутника. Такий же підхід закладений і до витрат на експлуатацію космічного сегмента. При розрахунку наведених витрат на наземний сегмент в якості основних складових земних станцій взяті антенні системи, радіо передавальні НВЧ і радіоприймальні НВЧ тракти, пристрої обробки інформації, крайова апаратура. Вказана приблизна вартість серійного виробництва кореневого супутника, мінісупутника – ретранслятора, мікросупутника. Наведено орієнтовна вартість однієї хвилини доступу в досліджуваній комбінованій низькоорбітальній супутникової системи і в існуючій «близькою» за призначенням низькоорбітальній супутникової системі.

Ключові слова: наведені витрати, витрати на розробку, капітальні вкладення, експлуатаційні витрати, комбінована низькоорбітальна супутникова система.

Аннотация. В статье приводится методика расчета приведенных затрат при проектировании перспективного варианта построения низкоорбитальной спутниковой системы. Для Украины перспективность этого варианта заключается в том, что применяются собственные средства достижения большого количества спутников на орбиту. При этом, спутники являются многофункциональными и используются для организации связи и вещания, зондирования атмосферы и поверхности Земли, погповерхностной локаций, космического наблюдения, сбора данных от датчиков интернета-вещей. Космическая группировка состоит из мини, макро-, наноспутников, которые по общей массе доставляют на орбиту отечественной ракета-носителем. Техничко-экономическая эффективность спутниковой системы заключается не только в вышеперечисленных преимуществах, но и в ее иерархическом построении – комбинации корневого спутника, миниспутников- ретрансляторов, микроспутников. В статье приводится анализ других низкоорбитальных спутниковых систем. Особенностью исследования комбинированной низкоорбитальной спутниковой системы является тот факт, что предложенное построение спутниковой системы позволяет использование технологии распределенных реестров, как одной из сквозных цифровых технологий. В цифровой трансформации экономики технология распределенных реестров играет такую же роль, как интернет- вещей, облачные вычисления, технологии 5G и Big Data. Методика расчета приведенных затрат заключается в расчете стоимости разработки, производства и эксплуатации системы на этапе ее проектирования. Затраты на разработку космического и наземного сегментов включены в состав общих капитальных затрат. Затраты на разработку космического сегмента выделены на затраты разработки корневого спутника, миниспутника-ретранслятора, микроспутника. Такой же подход заложен и к затратам на эксплуатацию космического сегмента. При расчете приведенных затрат на наземный сегмент в качестве основных составляющих земных станций взяты антенные системы, радиопередающие СВЧ и радиоприемные СВЧ тракты, устройства обработки информации, оконечная аппаратура. Указана примерная стоимость серийного производства корневого спутника, мини спутника- ретранслятора и микроспутника. Приведена ориентировочная стоимость одной минуты доступа в исследуемой комбинированной низкоорбитальной спутниковой системе и в существующей «близкой» по назначению низкоорбитальной спутниковой системе.

Ключевые слова: приведенные затраты, затраты на разработку, капитальные вложения, эксплуатационные расходы, комбинированная низкоорбитальная спутниковая система.

Summary. The article provides a method for calculating the costs when designing a promising embodiment of a low-bit satellite system. For Ukraine, the prospects for this option lies in the fact that their own means of achieving a large number of satellites in orbit are applied. At the same time, satellites are multifunctional and used to organize communication and broadcasting, the sounding of the atmosphere and the surface of the Earth, subsurface locations, cosmic observation, data collection from the Internet sensors. The space group consists of mini, macro-, nanosterans, which are delivered to the orbit of a domestic rocket carrier into orbit. The technical and economic efficiency of the satellite system lies not only in the above advantages, but also in its hierarchical construction – combination of the root satellite, ministerial repeater, macrovers. The article provides an analysis of other low-bit satellite systems. A feature of the study of the combined LEO is the fact that the proposed construction of the satellite system allows the use of technological distributed registries as one of the through digital technologies. In digital transformation of the economy, the technology of distributed registers plays the same role as Internet things, cloud computing, 5G and Big Data technologies. The method of calculating the presented costs is to calculate the cost of the development, production and operation of the system at the stage of its design. The costs of developing space and ground segments are included in the total capital costs. The costs of developing a space segment are highlighted on the cost of developing a root satellite, a minivan-repeater, microscope.

The same approach is also laid for the cost of exploitation of the space segment. When calculating the costs of the ground segment as the main component of earth stations, antenna systems, radio transmission microwaves and radio receiving microwaves, information processing devices, terminal equipment are taken as the main components of earth stations. The approximate cost of serial production of root sieuine, mini satellite, retrograder, microsatellite is indicated. The estimated cost of one minute of access in the studied combined LEO and in the existing «close» to the appointment of a low-bit satellite system is given.

Key words: Fixed cost, development cost, capital investments, operating costs, combined LEO.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні, по всьому світу заявлено про розробки як мінімум 45 негеостаціонарних супутникових систем. Компанія OneWeb спроектувала систему з 649 супутників та отримала мільярдні інвестиції, в тому числі від уряду Великобританії. Вже запущено 104 супутника. Система Starlink поповнилася 833 супутниками (за один запуск ракети приблизно 60 супутників доставляється на задану орбіту). Система Starlin отримала 885 млн. дол. США інвестицій з Федерального бюджету США. Компанія Amazon планує вивести на орбіту 3226 супутників в рамках проекту Kuiper. Вартість проекту приблизно 10 млрд. дол. США. Компанія Telesat планує побудувати низькоорбітальну супутникову систему Telesat LEO, що складається з 300 супутників.

Постановка завдання. На сьогоднішній день ринок супутникових послуг в основному зростає за рахунок введення в експлуатацію низькоорбітальних супутникових систем. Низькоорбітальні супутникові угруповання припускають наявність сотень і тисяч супутників. Фінансово економічна складова таких проектів є суттєвою.

Витрати на проектування, виробництво та експлуатацію супутникових систем можуть бути суттєвими як для великих промислово-фінансових корпорацій, так і бюджету держави. Зниження вартості супутникової системи всього на 5–10% може дати економію в кілька десятків мільйонів доларів США. Україна має власну ракету-носіє «Зеніт», за допомогою якої було здійснено десятки успішних запусків низькоорбітальних космічних апаратів на висоту ~ 700 км. Тому, при проектуванні супутникової системи зв'язку одним з найважливіших вимог є зменшення їх вартості, яке не повинно призводити до погіршення інших показників якості системи. Тема такої роботи є актуальною.

Метою роботи є вирішення завдання щодо забезпечення техніко-економічної ефективності (ТЕЕ) комбінованої низькоорбітальної супутникової системи.

Основні етапи вирішення задачі:

- вибір оптимального варіанта побудови проектованої супутникової системи;

- оцінка річного економічного ефекту, що досягається при застосуванні знайденого оптимального варіанта побудови супутникової системи;
- визначення вартості вже виготовленого виробу для встановлення його оптової ціни.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Оскільки наведені витрати на комбіновану низькоорбітальну супутникову систему в значній мірі залежать від варіантів її побудови, завдання забезпечення ТЕЕ необхідно вирішувати на ескізному етапі проектування. Також, при виборі оптимального варіанта побудови системи необхідно проводити оцінку річного економічного ефекту [1].

Визначити вартість виготовленої супутникової системи можливо тільки після завершення проектування всіх її елементів. Тому, при виборі варіанта побудови проектованої супутникової системи слід визначити: по-перше, призначення супутникової системи. Для України, обмеженою в бюджетних та інвестиційних ресурсах, оптимальний варіант побудови супутникової системи полягає в поєднанні функцій системи зв'язку і мовлення та функцій системи дослідження клімату, зондування атмосфери і поверхні Землі та також підповерхневої локації, космічного спостереження, збору даних від датчиків Інтернету речей. По-друге, визначити склад супутникової системи по масі корисного навантаження і можливостей вітчизняних засобів доставки такої маси на обрану орбіту. Значить, супутникова система повинна бути низькоорбітальною та складатися з поєднання міні-, мікро-, наносупутників. Тому, як оптимальний варіант побудови проектованої системи вибираємо комбіновану низькоорбітальних супутникову систему. Орієнтовна конфігурація такої системи показана на рис. 1, де позначено: 1 — кореневий супутник, 2 — мінісупутники-ретранслятори, 3 — мікросупутники.

Побудова комбінованої низькоорбітальної супутникової системи передбачає використання технології розподілених реєстрів, як однієї з наскрізних цифрових технологій. У цифровій трансформації галузей економіки ця технологія відіграє таку ж роль, як і інтернет — речей, хмарні обчислення, технологія 5G, технологія Big Data.

Технологія розподілених реєстрів дозволяє:

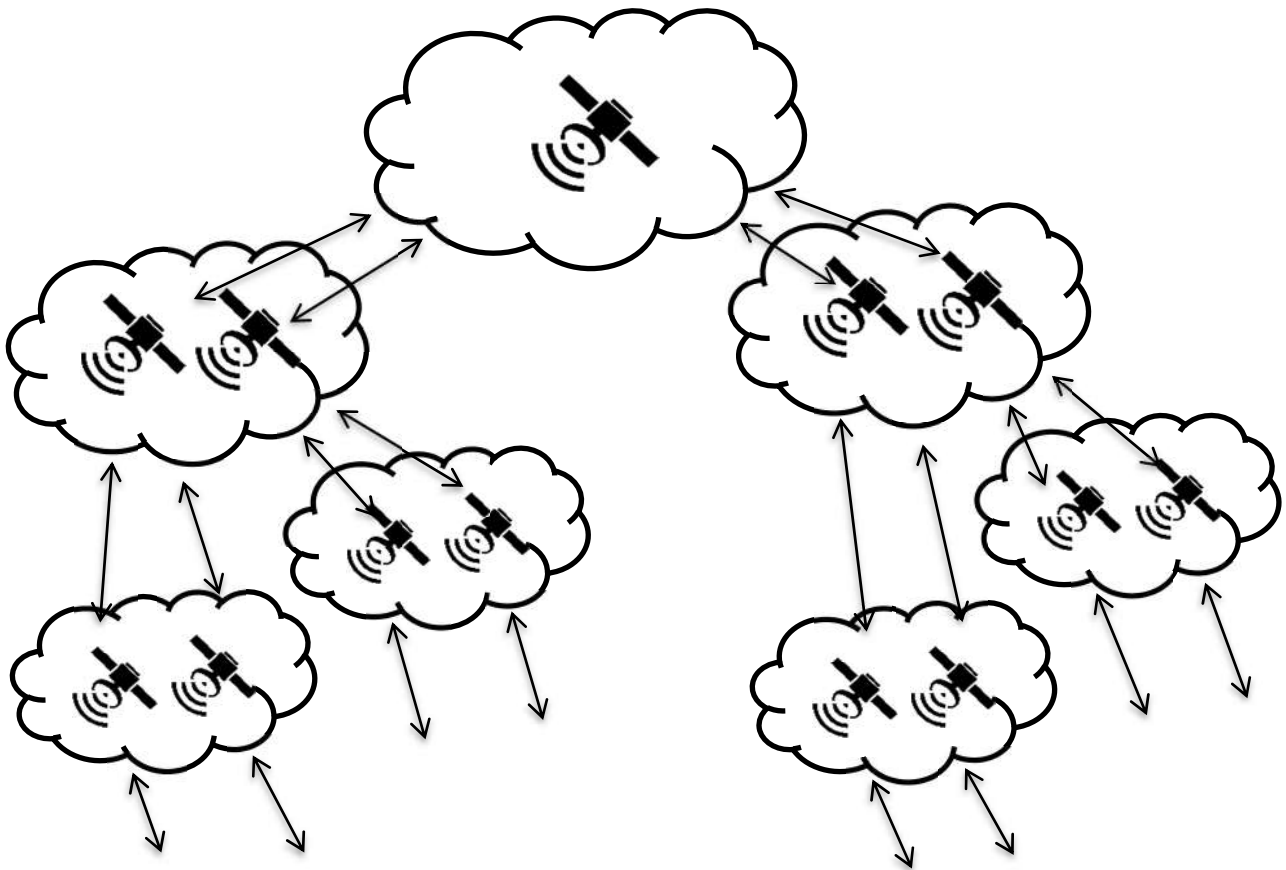


Рис. 1. Комбінована низкоорбітальна супутникова система

- організувати та синхронізувати дані, спрямовані на удосконалення взаємозв'язків між частинами і елементами розподілених баз даних;
- забезпечити цілісність даних, спрямованих на приведення даних до єдиної внутрішньої структури за заздалегідь визначеними правилами;
- створити та виконати децентралізовані додатки, спрямовані на забезпечення взаємодії необмеженого числа учасників розподіленої системи.

Методика розрахунку приведених витрат полягає в розрахунку вартості розробки, виробництва та експлуатації супутникової системи. Витрати на розробку космічного та наземного сегментів передують початку виробництва і їх включають до складу загальних капітальних вкладень $K_{\text{ЗАГ}}$.

Витрати на виробництво включають в себе три основні складові:

- капітальні вкладення $K_{\text{ІП}}$, які складаються з вкладень в основні виробничі фонди КОСН (витрати на будівництво будівель і споруд для забезпечення виробництва, закупівлю, встановлення та налагодження обладнання) і оборотні фонди КОБОР;
- поточні річні витрати на зарплату персоналу, який бере участь в процесі виробництва (але не розробки) $P_{\text{З/П}}$;

- поточні річні витрати на виробництво РВИР (матеріали, інструменти, деталі, паливо, електроенергію, ремонти).

Загальні капітальні вкладення $K_{\text{ЗАГ}}$ визначаються наступним чином:

$$K_{\text{ЗАГ}} = K_{\text{РАЗР}} + A (K_{\text{ОСН}} + K_{\text{ОБОР}}), \quad (1)$$

де $K_{\text{РАЗР}}$ — витрати на розробку, A — коефіцієнт річних амортизаційних відрахувань на відновлення основних виробничих фондів. Величина витрат на розробку складається з наступних складових:

$$K_{\text{РОЗР}} = K_{\text{КОСМ}} + K_{\text{НАЗ}},$$

$$K_{\text{КОСМ}} = K_{\text{КОРН}} + K_{\text{РТР}} + K_{\text{МІКР}},$$

де $K_{\text{КОСМ}}$, $K_{\text{НАЗ}}$ — витрати на розробку космічного та наземного сегментів відповідно; $K_{\text{КОРН}}$, $K_{\text{РТР}}$, $K_{\text{МІКР}}$ — витрати на розробку кореневого супутника, мінісупутників — ретранслятора, мікросупутника відповідно.

Для визначення сумарних витрат на виробництво, що враховують разові капітальні вкладення і поточні річні витрати як єдиний показник, користуються так званими наведеними витратами [3]:

$$\Pi = P_{\text{ІП}} + P_{\text{З/П}} + \rho K_{\text{ІП}}, \quad (2)$$

де $K_{\text{ІП}}$ — капітальні вкладення у виробництво, ρ — ваговий коефіцієнт, що враховує різний характер капітальних і поточних витрат. Величина капі-

тальних вкладень у виробництво складається з наступних складових:

$$K_{\text{ВИР}} = K'_{\text{КОСМ}} + K'_{\text{НАЗ}},$$

$$K'_{\text{КОСМ}} = K'_{\text{КОРН}} + K'_{\text{РТР}} + K'_{\text{МІКР}},$$

де $K'_{\text{КОСМ}}$, $K'_{\text{НАЗ}}$ — витрати на виробництво космічного та наземного сегментів відповідно; $K'_{\text{КОРН}}$, $K'_{\text{РТР}}$, $K'_{\text{МІКР}}$ — витрати на виробництво кореневого супутника, мінісупутників — ретранслятора, мікросупутника відповідно.

Собівартість річного виробництва визначається з виразу:

$$C = P_{\text{ПР}} + P_{\text{З/П}} + A K_{\text{ПР}}. \quad (3)$$

З формул (2) і (3) можна отримати залежність наведених витрат від собівартості:

$$\Pi = C + K_{\text{ЕФ}}, \quad (4)$$

де $K_{\text{ЕФ}}$ — нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

За аналогією з формулою (2) наведені витрати на експлуатацію супутникової системи можна записати:

$$\Pi_{\text{з}} = P_{\text{Щ}} + P_{\text{ЩЗ/П}} + \rho K_{\text{ЕКСПЛ}}, \quad (5)$$

де $P_{\text{Щ}}$ і $P_{\text{ЩЗ/П}}$ — поточні щорічні витрати, що здійснюються в процесі експлуатації і на зарплату і на експлуатацію (витрати на електроенергію, паливо, поточний і капітальний ремонт, орендну плату і охорону об'єктів); $K_{\text{ЕКСПЛ}}$ — капітальні вкладення в процесі експлуатації, в тому числі витрати на розширення інфраструктури, будівництво необхідних для ефективною експлуатації або закупівлю будівель та споруд, розробку пристроїв, покупку і монтаж необхідних антенних, радіопередавальних пристроїв, радіоприймальних пристроїв кінцевого і допоміжного обладнання (витрат на ліцензії, дозволу, митні збори, реєстраційні документи, тестування обладнання).

Величина експлуатаційних витрат складається з наступних складових:

$$K_{\text{ЕКСПЛ}} = K''_{\text{КОСМ}} + K''_{\text{НАЗ}},$$

$$K''_{\text{КОСМ}} = K''_{\text{КОРН}} + K''_{\text{РТР}} + K''_{\text{МІКР}},$$

де $K''_{\text{КОСМ}}$, $K''_{\text{НАЗ}}$ — експлуатаційні витрати космічного і наземного сегментів відповідно; $K''_{\text{КОРН}}$, $K''_{\text{РТР}}$, $K''_{\text{МІКР}}$ — експлуатаційні витрати на підтримку кореневого супутника, мінісупутників-ретранслятора, мікросупутника відповідно.

Залежно від вимог, що пред'являються до супутникової системи і способів їх реалізації технічні характеристики системи вартість її буде різною. Для того, щоб таке оптимальне рішення було знайдено, необхідна ретельна опрацювання тактико-технічного завдання (ТТЗ), детальне обговорення ТТЗ на науково-технічних радах всіх Виконавців, узгодження ТТЗ з усіма зацікавленими Сторонами.

Якщо цього не буде зроблено на етапі узгодження ТТЗ, то оптимальний варіант може бути і не знайде-

ний. Рішення завдання техніко-економічної оптимізації є досить складним і дорогим. Виділимо два фактора найбільш суттєво впливають на вартість супутникової системи:

- принципи організації зв'язку;
- застосування досягнень в області наноелектроніки, обробки інформації, програмного забезпечення.

До основних елементів космічного і наземного сегментів супутникової системи зв'язку віднесемо три складові, які визначають енергетичний потенціал радіолінії і як показує практика, є домінуючими в вартості системи [3]:

- антенні пристрої, особливо багатопроменеві;
- вихідні підсилювачі потужності радіопередавальних пристроїв;
- малошумні вхідні підсилювачі радіоприймальних пристроїв.

При цьому враховується: кількість радіопередавальних пристроїв земних станцій (ЗС) і окремо космічних апаратів (КА); кількість радіоприймальних пристроїв ЗС і окремо КА; кратність резервування різних пристроїв; кількість антенно-фідерних пристроїв кожного типу.

Окремо слід врахувати площі розкриття антен кожного типу, середня вихідна потужність кожного радіопередавального пристрою, шумову температуру кожного радіоприймального пристрою; склад і кількість пристроїв обробки інформації і кінцевої апаратури. Тому, ескізний проект як всієї системи, так і кожного великого вузла системи з декількома варіантами побудови, кожен з яких закінчується економічним розрахунком є вкрай необхідним.

При виборі варіантів проектування, крім витрат, необхідно враховувати терміни створення системи і окупність проекту. Якщо порівняти комбіновану низькоорбітальну супутникову систему з повно-низькоорбітальною супутниковою системою типу «Гонець» за приведеними витратами, то комбінована система має більш високу техніко-економічну ефективність. Капітальні вкладення в формулах (1)–(3) за рахунок запуску КА масою ~ 300 кг декількома ракетними носіями «Циклон» або «Рокот» роблять наведені витрати супутникової системи типу «Гонець» вище, ніж у комбінованій низькоорбітальній супутниковій системі, у якій кореневої КА ~ 300 кг, мінісупутників-ретрансляторів ~ 150 кг, мікросупутників ~ 50 кг. Тривалий час створення системи типу «Гонець» з мінливими головними виконавцями, а отже з мінливими концептуальними положеннями проекту значно збільшили терміни створення системи і збільшили наведені витрати на експлуатацію згідно за формулою (5). Термін окупності

проекту перевищив 10 років. Інтегральна характеристика порівняння доповнюється тим, що для функціонування комбінованої низькоорбітальної супутникової системи обрані діапазон НВЧ, система «Гонець» функціонує в діапазоні УВЧ і вартість основних складових — антен, радіопередавальних та радіоприймальних пристроїв вище. Пропускна здатність діапазону НВЧ потенційно вище, ніж діапазону УВЧ, що також зменшує терміни окупності проекту.

Висновки та перспективи. На закінчення відзначимо, що запропонований підхід до вирішення поставленого завдання, заснований на обліку виділених елементів системи, факторів і параметрів, які найбільш істотно впливають на вартість супутникової системи, дозволяє оцінити ТЕЕ системи. Викла-

дена методика і отримані вирази для розрахунку приведених витрат на проектування, виробництво і експлуатацію супутникової системи дозволяють оцінити різні варіанти побудови системи по ТЕЕ на стадії її проектування. Як приклад економічної ефективності комбінованої системи може бути наступне порівняння: вартість однієї хвилини доступу до системи типу «Гонець» становить 0,6 дол. США, а вартість однієї хвилини доступу в комбінованій низькоорбітальної супутникової системі — 0,3 дол. США (орієнтовно).

Серійне виробництво КА для такої системи приблизно становить: кореневий супутник — 0,6 млн. дол. США, мінісупутника-ретранслятора — 0,2 млн. дол. США, мікросупутника-0,05 млн. дол. США.

Література

1. Юрлов Ф. Ф. Техничко-економічска еффеєктивність складних радіоелектронних систем. М.: Сов. радио, 1980. 278 с.
2. Сайко В. Г., Наритник Т. М., Гладких В. М., Сивкова Н. М. «Інноваційне рішення для LEO-системи з архітектурою «розподіленого супутника» // Журнал: Безпека інформаційних систем і технологій. 2020. Том 1, № 2. С. 77–83.
3. Гуткин Л. С. Проектирование радиосистем и радиоустройств. Учебное пособие для вузов. М.: Радио и связь, 1986. 288 с.

References

1. Yurlov F. F. Technical and economic efficiency of complex electronic systems. Moscow: Soviet radio, 1980. 278 s.
2. Saiko V. G., Sivkova N. M. «Innov'yin Risnia for Leo-Systems with the Architecturian» Ripped Lady Supporter. Magazine: Unforgettable Systems II Technologies. 2020. Vol. 1, No. 2. S. 77–83.
3. Gutkin L. S. Design of radio systems and radio devices. Textbook for universities. Moscow: Radio and Communication, 1986. 288 s.

Чукаєва Ірина Костянтинівна

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
головний науковий співробітник*

відділу розвитку виробничої інфраструктури

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Чукаева Ирина Константиновна

*доктор экономических наук, старший научный сотрудник,
главный научный сотрудник*

отдела развития производственной инфраструктуры

ГП «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

Chukaeva Irina

Doctor of Economics, Senior Researcher,

Chief Researcher at the

Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine

ORCID: 0000-0002-3663-9848

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7002

**СЕРТИФІКАТИ API – НАПРЯМОК ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
НАФТОГАЗОВОГО МАШИНОБУДУВАННЯ**

**СЕРТИФИКАТЫ API – НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ**

**API CERTIFICATES – DIRECTION OF IMPROVING
THE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN OIL AND
GAS ENGINEERING ENTERPRISES**

Анотація. Прийняття Урядом України ряду програм зі збільшення видобутку природного газу, викликало необхідність оновлення технічної бази «Укргазвидобування», яка була морально та технічно застарілою.

У статті проведено дослідження сучасного стану технічного забезпечення «Укргазвидобування», що дозволило зробити висновок про зростання її технологічної залежності від імпортних машин і обладнання, в основному китайського виробництва. Підкреслюється, що тендерно-закупівельна політика, яку проводить «Укргазвидобування» створює нерівні умови для вітчизняних та іноземних виробників машин та обладнання для газовидобувної галузі. В результаті проведення такої політики підвищується залежність галузі від імпортних машин та обладнання, що призводить до зниження рівня її конкурентоздатності. У ході дослідження встановлено, що причиною цього є відсутність у більшості українських виробників нафтогазових машин та обладнання сертифікатів якості Американського Нафтового Інституту (API), через проблеми його адаптації до умов України.

У статті визначено, що основними проблемами, які пов'язані з адаптацією сертифікатів API є: відсутність офіційних перекладів на українську мову стандартів Американського Нафтового Інституту (API) та термінологічного англо-українського словника для фахівців в галузі нафтогазового машинобудування, відмінності у структурі та вимогах стандартів API та ГОСТів, відсутність у українських машинобудівних компаній, детальної інформації щодо перспективних потреб «Укргазвидобування» в технічній продукції.

У статті надано пропозиції щодо розробки заходів, які будуть сприяти адаптації міжнародних сертифікатів якості до сучасних умов України. Це допоможе спрямувати попит газовидобувних підприємств в бік внутрішнього ринку машинобудівної продукції. Реалізація цих заходів дозволить вивести галузевий машинобудівний комплекс з технологічного застою, підвищити його конкурентоспроможність і піти від високої залежності від імпортних поставок машин і устаткування.

Ключові слова: вуглеводні, конкурентоздатність, сертифікати API, нафтогазове машинобудування, тендерні закупки, технологічна залежність.

Аннотация. Принятие Правительством Украины ряда программ по увеличению добычи природного газа, вызвало необходимость обновления технической базы «Укргаздобычи», которая была морально и технически устаревшей.

В статье проведено исследование современного состояния технического обеспечения «Укргаздобычи», что позволило сделать вывод о росте ее технологической зависимости от импортных машин и оборудования, в основном китайского производства.

Подчеркивается, что тендерно-закупочная политика, которую проводит «Укргаздобыча» создает неравные условия для отечественных и иностранных производителей машин и оборудования для газодобывающей отрасли. В результате проведения такой политики повышается зависимость отрасли от импортных машин и оборудования, что приводит к снижению уровня ее конкурентоспособности. В ходе исследования установлено, что причиной этого является отсутствие у большинства украинских производителей нефтегазовых машин и оборудования сертификатов качества Американского Нефтяного Института (API), из-за проблем его адаптации к условиям Украины.

В статье определено, что основными проблемами, которые связаны с адаптацией сертификатов API являются: отсутствие официальных переводов на украинский язык стандартов Американского Нефтяного Института (API) и терминологического англо-украинского словаря для специалистов в области нефтегазового машиностроения, различия в структуре и требованиях стандартов API и ГОСТов, отсутствие у украинских машиностроительных компаний, подробной информации о перспективных потребностях «Укргаздобычи» в технической продукции.

В статье даны предложения по разработке мероприятий, которые будут способствовать адаптации международных сертификатов качества в современных условиях Украины. Это поможет направить спрос газодобывающих предприятий в сторону внутреннего рынка машиностроительной продукции. Реализация этих мероприятий позволит вывести отраслевой машиностроительный комплекс из технологического застоя, повысить его конкурентоспособность и уйти от высокой зависимости от импортных поставок машин и оборудования.

Ключевые слова: углеводороды, конкурентоспособность, сертификаты API, нефтегазовое машиностроение, тендерные закупки, технологическая зависимость.

Summary. The adoption by the Government of Ukraine of a number of programs to increase natural gas production necessitated the renewal of the technical base of Ukrgezvydobuvannya, which was morally and technically obsolete.

The article examines the current state of technical support of Ukrgezvydobuvannya, which allowed us to conclude that its technological dependence on imported machinery and equipment, mainly Chinese production.

It is emphasized that the tender and procurement policy pursued by Ukrgezvydobuvannya creates unequal conditions for domestic and foreign manufacturers of machinery and equipment for the gas industry. As a result of such a policy, the industry's dependence on imported machinery and equipment increases, which leads to a decrease in its level of competitiveness. The study found that the reason for this is the lack of certificates of quality of American Petroleum Machinery and Equipment of the American Petroleum Institute (API), due to the problems of its adaptation to the conditions of Ukraine.

The article identifies that the main problems associated with the adaptation of API certificates are: the lack of official translations into Ukrainian of the standards of the American Petroleum Institute (API) and English-Ukrainian dictionary for professionals in the field of oil and gas engineering, differences in structure and requirements API and GOST, the lack of Ukrainian engineering companies, detailed information on the long-term needs of «Ukrgezvydobuvannya» in technical products.

The article provides proposals for the development of measures that will facilitate the adaptation of international quality certificates to modern conditions of Ukraine. This will help direct the demand of gas companies towards the domestic market of machine-building products. The implementation of these measures will bring the industry engineering complex out of technological stagnation, increase its competitiveness and move away from high dependence on imported supplies of machinery and equipment.

Key words: hydrocarbons, competitiveness, API certificates, oil and gas engineering, tender procurement, technological dependence.

Постановка проблеми. Прийняття Урядом України Концепції розвитку газодобувної галузі [1], викликало необхідність оновлення технічної бази «Укргазвидобування», яка була морально та технічно застарілою.

Для підвищення прозорості та стандартизації процесу закупівель у 2017 році було прийнято нову закупівельну політику для газодобувних підприємств, яка забезпечила дієві інструменти контролю не тільки ціни, але й якості [2].

Разом з тим, офіційний план «Укргазвидобування» по закупкам машин і устаткування свідчить про те, що компанія віддає перевагу іноземним виробникам.

Якщо матеріалоемне обладнання (труби, арматурна продукція та ін.) українського виробництва успішно конкурує з імпортом (ЄС + Китай), то інноваційне обладнання (для буріння, обладнання та ремонту свердловин) та машини (бурові станки та ін.) — імпортного походження [3].

Закупівельна політика «Укргазвидобування», яка орієнтована на переважне задоволення потреб в машинах, обладнанні та послугах за рахунок імпорту, суттєво підриває економічну безпеку і збільшує технологічну залежність країни.

Аналіз останніх публікацій. До числа вчених, які зробили суттєвий внесок у дослідження інноваційного розвитку вуглеводневого сектору, можна віднести Лапко О. О. [4], Ковалко О. М. [5], Моїсеєву О. І. [6], Котлярова Н. Д. [7], Буреніну І. В. [8].

Разом з тим, не вирішеним питанням залишається визначення можливостей українських підприємств нафтогазового машинобудування щодо забезпечення газодобувної галузі сучасними машинами та обладнанням.

Мета статті — визначити проблеми сучасного стану технічного забезпечення газодобувної галузі та оцінити можливостей вітчизняних підприємств нафтогазового машинобудування щодо її забезпечення сучасними машинами та обладнанням, що дасть змогу знизити рівень технологічної залежності від імпортової техніки.

Виклад основного матеріалу. «Укргазвидобування» до 2017 року працювало на застарілому, не модернізованому обладнанні що, відповідно, призвело до неможливості нарощувати обсяги видобутку природного газу.

Буровий парк «Укргазвидобування», налічує 60 старих бурових станків радянського зразка, середній вік яких становить 25–30 років.

Для виконання програм з видобутку газу «Укргазвидобування» почало закуповувати імпортні бурові станки, в основному китайського виробництва.

Сучасний стан забезпечення «Укргазвидобування» буровими станками наведено в табл. 1.

Варто відзначити, що китайське бурове устаткування є найбільш конкурентоспроможним. Китайські станки є привабливим по ціновій компоненті (табл. 2). Якість бурового обладнання трохи нижче відповідних аналогів, але його вартість менше. Таким чином, гнучка цінова політика дозволяє Китаю займати нові для себе ніші.

Починаючи з 2017 року «Укргазвидобування» активно залучає для виконання робіт послуги стороннього підряду (аутсорсинг) (табл. 3).

Таким чином, український нафтогазовий комплекс потрапляє в технологічну залежність від іноземних машин та обладнання.

Однією з причин такого становища є те, що починаючи з 2016 року «Укргазвидобування» при проведенні тендерів по закупівлям висуває вимоги до виробників машин та обладнання щодо наявності у них сертифікатів якості Американського Нафтового Інституту (API).

Стандарт API Spec Q1 призначений для компаній-виробників і містить в собі вимоги до системи менеджменту якості на підприємстві на весь цикл виробництва продукції.

Стандарт API Spec Q2 був створений для ремонтних і сервісних компаній.

Якщо ж компанія здійснює діяльність, як з виробництва обладнання, так і по ремонтним і сервісним роботам, то вона повинна відповідати вимогам і володіти сертифікацією API Q1 і Q2 [10].

Учасники міжнародної конференції «Нафтогазова енергетика-2019» підкреслили, що більшість українських виробників нафтогазових машин та обладнання стандартів API Spec Q1 и API Spec Q2 на свою продукцію не мають. Через що не можуть приймати участь у тендерах «Укргазвидобування», проводити ремонтні та сервісні роботи [11].

Для розвитку вітчизняного нафтогазового машинобудування і підвищення якості його продукції відповідно до міжнародних стандартів Американського Нафтового Інституту (API), необхідно вирішити проблеми, які пов'язані з труднощами їх адаптації до умов України.

Основними проблемами є:

- відсутність офіційних перекладів на українську мову стандартів Американського Нафтового Інституту (API);
- відсутність термінологічного англо-українського словника для фахівців в галузі нафтогазового машинобудування;
- відмінності у структурі та вимогах стандартів API та ГОСТів;

Таблиця 1

Забезпеченість «Укргазвидобування» буровими станками

Бурові станки	Кількість (шт.)
1. Старі бурові станки (строк служби 25–30 років)	60
2. Нові імпортні бурові станки, що були закуплені у 2017–2019 рр.	17

Джерело: складено автором на підставі даних [9]

Таблиця 2

Імпортні бурові станки, які були закуплені «Укргазвидобуванням» у 2017–2019 рр.

Виробник	Кількість, шт	Вартість, \$ млн
Німецька фірма «Bentec GmbH Drilling & Oilfield Systems»**	1	\$22,0 млн
Китайська фірма «Zhongman»	1	\$13,3 млн
Китайська фірма «RG Petro-machinery Group Co»	3	\$11,35 млн
Китайська фірма «Sichuan Honghua Petroleum Equipment»	10	\$123,85 млн
Китайська фірма «Shandong Kerui Petroleum Equipment»	2	\$18,49 млн

Джерело: складено автором на підставі даних [9]

Таблиця 3

Бурові станки які були залучені по аутсорсингу*

Бурові станки	Кількість (шт.)
1. Бурові станки, що залучені у зовнішнього іноземного підрядника (аутсорсинг)	25
2. Бурові станки, що залучені у зовнішнього вітчизняного підрядника (аутсорсинг)	1

Джерело: складено автором на підставі даних [9]

– відсутність у українських машинобудівних компаній, детальної інформації щодо перспективних потреб «Укргазвидобування» в технічній продукції.

Для вирішення цих проблем необхідно:

1. «Спілці буровиків України», українським компаніям нафтогазового машинобудування необхідно об'єднатись та укласти дистриб'юторську угоду з Американським Нафтовим Інститутом (API) і створити компанію-офіційного дистриб'ютора, яка буде мати відповідні ліцензії на поставку легітимних версій стандартів API та буде відповідальною особою за офіційний переклад на українську мову стандартів API в галузі нафтогазової техніки на території України.

2. Створити англо-український словник термінів та скорочень, як окремий нормативний документ з використанням єдиного варіанту термінів.

Для роботи над словником необхідно залучити предметних фахівців, фахівців-лінгвістів, Інститут проблем машинобудування ім. А. М. Підгорного та Інститут мовознавства ім. О. О. Потебні Національної Академії наук України.

3. При проведенні гармонізації стандартів API та ГОСТів, можуть виникнути ризики щодо не правильного або не повного впровадження стандартів API через відмінності у перекладах різних вироб-

ників. Застосування офіційного перекладу зніме цю проблему та розширить кількість методів, які застосовуються для проведення гармонізації стандартів API та ГОСТів на підприємствах нафтогазового машинобудування.

4. Для інформування нафтогазових машинобудівних компаній щодо перспективних потреб газовидобувних компаній в техніці необхідно проводити щорічні конференції з цієї проблематики. Це дозволить залучати до проектів з видобутку газу максимальну кількість українських виробників і постачальників машин та обладнання що призведе до зниження рівня технологічної залежності газовидобувної галузі України.

Українські компанії нафтогазового машинобудування, які пройдуть сертифікацію по API Spec Q1 / Q2 отримують такі переваги, як:

- підвищення іміджу компанії;
- зростання конкурентоспроможності компанії на ринку;
- можливість роботи з вітчизняними та іноземними газовидобувними компаніями;
- підтвердження якості продукції, що випускається компанією;
- отримання конкурентних переваг при участі тендерах.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. «Укргазвидобування» при проведенні тендерів із закупівель машин і устаткування, виставило умови щодо наявності у виробників сертифікатів якості Американського Нафтового Інституту (API). Такі класифікаційні вимоги до виробників нафтогазових машин та обладнання призвели до різкого підвищення рівня технологічної залежності газовидобувного сектора України від імпортової техніки.

Це обумовлено рядом проблем, які мають вирішальний вплив на цей процес:

- практичним розривом зв'язку «наука — машинобудування — нафтогазовий сектор»;
- відсутністю необхідних міжнародних сертифікатів якості машинобудівної продукції;

- відсутністю у підприємств-виробників інформації про потреби в нафтогазовому обладнанні;
- підвищенням ролі поставок наукоємного іноземного обладнання;
- розширенням сфери діяльності іноземних сервісних та інжинірингових компаній, що не завжди обґрунтовано.

Таким чином, в умовах, що склалися необхідно розробляти заходи, які будуть сприяти адаптації міжнародних сертифікатів якості до умов України, що допоможе спрямувати попит газовидобувних підприємств в бік внутрішнього ринку машинобудівної продукції з тим, щоб реалізовувати програми з імпортозаміщення та піти від високої технологічної залежності від іноземних поставок машин та обладнання.

Література

1. Про схвалення Концепції розвитку газовидобувної галузі України // Розпорядження Кабінету міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1079-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1079-2016-%D1%80> (дата звернення 3 лютого 2021 р.)
2. Річний звіт НАК «Нафтогаз України» 2016. URL: <http://annualreport2016.naftogaz.com/ua/de-mi-zaraz/osnovni-riziki>. (дата звернення 4 лютого 2021 р.)
3. Офіційний сайт Укргазвидобування. План закупок 2016 р. URL: <https://www.ugv.com.ua/ru/tenders/plans> (дата звернення 4 лютого 2021 р.)
4. Лапко О. О. Інноваційний розвиток вітчизняної нафтогазовидобувної галузі як чинник забезпечення її конкурентоспроможності на технологічних засадах / О. О. Лапко, Г. В. Крамарев // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2009. № 657. С. 406–409.
5. Ковалко О. М. Інноваційні стратегії розвитку нафтогазових компаній у контексті глобалізації: порівняльний аналіз інституційних змін / О. М. Ковалко, О. О. Лапко // Вісник Тернопільської академії народного господарства. 2001. № 18. С. 90–95.
6. Моисеева Е. И. Состояние и перспективы развитие нефтесервисного рынка / Е. И. Моисеева // Нефтегазовая вертикаль. 2014. № 22. С. 6–9.
7. Котляров Н. Д. Аутсорсинговая модель организации нефтегазовой отрасли: проблемы и пути решения / Н. Д. Котляров // Вопросы экономики. 2015. № 15. С. 45–64. URL: <http://institutiones.com/general/2646-autsorsingovaya-model-organizacii-rossiiskoi-neftegazovoi-otrasli.html> (дата звернення 15 лютого 2021 р.)
8. Буренина И. В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг / И. В. Буренина, Г. Ф. Хасанова, С. В. Эрмаш // Интернет-журнал «Науковедение», ноябрь-декабрь 2013. Выпуск 6. URL: <http://naukovedenie.ru> (дата звернення 4 лютого 2021 р.)
9. Офіційні сайти «Укргазвидобування». URL: <http://www.vgv.com.ua> (дата звернення 20 лютого 2021 р.)
10. Ассоциация по сертификации. Спецификация для программ обеспечения качества в нефтяной и газовой промышленности. URL: <https://rusregister.ru/standards/api-spec-q1-api-spec-q2/> (дата звернення 20 лютого 2021 р.)
11. Матеріали Міжнародної конференції «Нафтогазова енергетика-2019» // Організатори конференції: Івано-Франківський національний університет нафти і газу, Міністерство освіти і науки України, Національна Академія наук України — м. Івано-Франківськ, 27–31 травня. URL: <http://www.nung.edu.ua/news> (дата звернення 24 лютого 2021 р.)

References

1. Pro skhvalennja Koncepčiji rozvytku ghazovydobuvnoji ghaluzi Ukrajinjy // Rozporjadzhennja Kabinetu ministriv Ukrajinjy vid 28 ghrudnja 2016 r. #1079-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1079-2016-%D1%80> (data zvernennja 3 ljutogho 2021 r.)

2. Richnyj zvit NAK «Naftogaz Ukrainy» 2016. URL: <http://annualreport2016.naftogaz.com/ua/de-mi-zaraz/osnovni-riziki>. (data zvernennja 4 ljutogho 2021 r.)
3. Oficijnyj sajt Ukrghazvydobuvannja. Plan zakupok 2016 r. URL: <https://www.ugv.com.ua/ru/tenders/plans> (data zvernennja 4 ljutogho 2021 r.)
4. Lapko O. O. Innovacijnyj rozvytok vitchyznjanoji naftogazovydobuvnoji ghaluzi jak chynnyk zabezpechennja jiji konkurentospromozhnosti na tekhnologichnykh zasadakh / O. O. Lapko, Gh. V. Kramarev // Visnyk Nacionaljnogho universytetu «Ljvivs'jka politehnika» «Menedzhment ta pidpryjemnytvo v Ukraini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku». 2009. #657. S. 406–409.
5. Kovalko O. M. Innovacijni strateghiji rozvytku naftogazovykh kompanij u konteksti globalizaciji: porivnjalnyj analiz instyucijnykh zmin / O. M. Kovalko, O. O. Lapko // Visnyk Ternopil's'jkoji akademiji narodnogho ghospodarstva. 2001. #18. S. 90–95
6. Moiseeva Ye. I. Sostoyanie i perspektivy razvitie nefteservisnogo rynku / Ye. I. Moiseeva // Neftegazovaya vertikal. 2014. № 22. S. 6–9.
7. Kotlyarov N. D. Outsorsingovaya model organizatsii neftegazovoy otrasli: problemy i puti resheniya / N. D. Kotlyarov // Voprosy ekonomiki. 2015. № 15. S. 45–64. URL: <http://institutiones.com/general/2646-outsorsingovaya-model-organizacii-rossiiskoi-neftegazovoi-otrasli.html> (data zvernennya 15 lyutogo 2021 r.)
8. Burenina I. V. Problemy rynku nefteservisnykh uslug / I. V. Burenina, G. F. Khasanova, S. V. Ermash // Internet-zhurnal «Naukovedenie», noyabr-dekabr 2013. Vypusk 6. URL: <http://naukovedenie.ru> (data zvernennya 4 lyutogo 2021 r.)
9. Oficijni sajty «Ukrghazvydobuvannja». URL: <http://www.vgv.com.ua> (data zvernennja 20 ljutogho 2021 r.)
10. Assotsiatsiya po sertifikatsii. Spetsifikatsiya dlya programm obespecheniya kachestva v neftyanoy i gazovoy promyshlennosti. URL: <https://rusregister.ru/standards/api-spec-q1-api-spec-q2/> (data zvernennya 20 lyutogo 2021 r.)
11. Materialy Mizhnarodnoji konferenciji «Naftogazova energhetyka-2019» // Orghanizatory konferenciji: Ivano-Frankiv's'kyj nacionaljnyj universytet nafty i ghazu, Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy, Nacionaljna Akademiya nauk Ukrainy — m. Ivano-Frankiv's'jk, 27–31 travnja. URL: <http://www.nung.edu.ua/news> (data zvernennja 24 ljutogho 2021 r.)

Юнацький Мар'ян Олегович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку

Криворізький національний університет

Юнацкий Марьян Олегович

кандидат экономических наук,

доцент кафедры финансов субъектов хозяйствования и инновационного развития

Криворожский национальный университет

Yunatskyi Marian

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of

Finance of Business Entities and Innovation Development

Kryvyi Rih National University

ORCID: 0000-0003-2093-716X

Потапчук Альона Вікторівна

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Криворізького національного університету

Потапчук Алёна Викторовна

соискатель второго (магистерского) уровня высшего образования

Криворожского национального университета

Potarchuk Alyona

The second (Master's) level of higher Education of the

Kryvyi Rih National University

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-3-7038

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE OF CREDIT ACTIVITY OF BANKS OF UKRAINE

Анотація. У статті проведена оцінка сучасного стану кредитної діяльності банків України за 2016–2020 роки. Визначено сутність кредитної діяльності комерційних банків та її вплив на розвиток економіки. З'ясовано, що банківське кредитування протягом 2020 року не є вдалим, на жаль, зменшення виданих банками кредитів прослідковується майже за усіма секторами економіки. Результати проведеного аналізу свідчать про те, що, на кредитному ринку спостерігається зменшення загального обсягу кредитів, але у той же час також зменшується питома вага непрацюючих кредитів у портфелях банківських установ. Кількість банків та їх регіональних відділень в Україні постійно скорочується, тобто з фінансового ринку виходять неплатоспроможні установи. Попри поступове зниження облікової ставки НБУ, зменшення вартості кредитів для клієнтів, особливо для населення, відбувається набагато повільніше. Зокрема, здешевлення депозитів призводить до скорочення попиту на цей вид банківського продукту, але зменшення ставок за вкладами фіксується тільки у відношенні до гривні і долара – ставки за депозитами в євро, навпаки, зростають. У ході проведеного дослідження було з'ясовано, що відносні показники кредитної діяльності банків мають позитивну тенденцію до зростання, що в майбутньому призведе до поступового скорочення кредитних ризиків та підвищення ефективності управління кредитним портфелем. Головна

мета будь-якої банківської установи є максимізація прибутку, який головним чином формується за рахунок видачі нових кредитів і постійного моніторингу вже існуючих. Результати аналізу кредитної діяльності банків в Україні показали, що банківський сектор має певні недоліки та потребує значного вдосконалення кредитної діяльності банківських установ.

Ключові слова: банк, кредит, кредитна діяльність, кредитний портфель, прибутковість, ефективність кредитної діяльності, кредитний ризик.

Аннотація. В статтю проведена оцінка сучасного стану кредитної діяльності банків України за 2016–2020 роки. Визначено сутність кредитної діяльності комерційних банків та її вплив на розвиток економіки. Виявлено, що банківське кредитування в 2020 році не є успішним, на жаль, зменшення виданих банками кредитів прослідковується майже по всіх секторах економіки. Результати проведеного аналізу свідчать про те, що на кредитному ринку спостерігається зменшення загального обсягу кредитів, але в той же час зменшується частка непрацюючих кредитів у портфелях банківських установ. Кількість банків та їх регіональних відділень в Україні постійно зменшується, тобто з фінансового ринку виходять неплатєжеспособні установи. Незважаючи на поступове зниження учетної ставки НБУ, зменшення вартості кредитів для клієнтів, особливо для населення, відбувається значно повільніше. Зокрема, зменшення депозитів призводить до зменшення попиту на цей вид банківського продукту, але зменшення ставок по вкладам фіксується лише щодо гривні та долара – ставки по депозитам в євро, навпаки, зростають. Під час проведеного дослідження було встановлено, що відносні показники кредитної діяльності банків мають позитивну тенденцію до зростання, що в майбутньому призведе до поступового зменшення кредитних ризиків та підвищення ефективності управління кредитним портфелем. Головною метою будь-якої банківської установи є максимізація прибутку, який головним чином формується за рахунок видачі нових кредитів та постійного моніторингу вже існуючих. Результати аналізу кредитної діяльності банків в Україні показали, що банківський сектор має певні недоліки та потребує значного вдосконалення кредитної діяльності банківських установ.

Ключевые слова: банк, кредит, кредитная деятельность, кредитный портфель, доходность, эффективность кредитной деятельности, кредитный риск.

Summary. The article assesses the current state of lending activities of Ukrainian banks in 2016–2020. The essence of credit activity of commercial banks and its influence on economic development is determined. It was found that bank lending during 2020 is not successful, unfortunately, the decrease in loans issued by banks can be traced in almost all sectors of the economy. The results of the analysis show that in the credit market there is a decrease in total loans, but at the same time also decreases the share of non-performing loans in the portfolios of banking institutions. The number of banks and their regional branches in Ukraine is constantly declining, ie insolvent institutions are leaving the financial market. Despite the gradual reduction of the NBU discount rate, the decline in the cost of loans to customers, especially for households, is much slower. In particular, cheaper deposits lead to a reduction in demand for this type of banking product, but the reduction in deposit rates is recorded only against the hryvnia and the dollar – rates on deposits in euros, by contrast, are growing. The study found that the relative credit performance of banks has a positive upward trend, which in the future will lead to a gradual reduction of credit risk and increase the efficiency of loan portfolio management. The main goal of any banking institution is to maximize profits, which are mainly formed through the issuance of new loans and constant monitoring of existing ones. The results of the analysis of banks' lending activities in Ukraine showed that the banking sector has certain shortcomings and needs to significantly improve the lending activities of banking institutions.

Key words: bank, credit, credit activity, credit portfolio, profitability, efficiency of credit activity, credit risk.

Постановка проблеми. У будь-якій країні світу прогресивний розвиток економіки залежить в першу чергу від ефективності функціонування банківської системи, зокрема зростання обсягу кредитування, що є одним з основних напрямів державної політики. Таким чином, кредитна діяльність банків повинна займати «левоу» частку у загальній сукупності операцій комерційних банків, а доходи від цієї діяльності є головним джерелом одержання прибутку. В Україні сучасна грошова-кредитна політика сформувалася під тиском економічної нестабільності,

військових дій та COVID-19, адже карантинні заходи зсузили обсяг кредитного портфелю банків, незважаючи навіть на тенденцію зменшення процентних ставок за кредитами. У таких умовах постає головне питання, щодо ефективності управління кредитним портфелем комерційних банків, оскільки це забезпечить прибуткову роботу банків, підвищить їх фінансову стійкість та ділову активність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання проведення дослідження стану кредитного ринку в Україні та його розвитку привертає увагу

багатьох вітчизняних науковців, серед яких слід відмітити: Зінченко О. А. [1], Бондаренко Л. А. [1], Іршак О. С. [2], Малахова О. Л. [3], Молдавська О. В. [4], Карпець О. С. [5], Житар М. О. [6], Бредіхін В. М. [7] та ін. Оглянувши публікації наведених вище авторів, що розкривають економічну сутність поняття «кредитна діяльність банку» та визначають вплив кредитування на фінансову стійкість банківських установ та на розвиток економіки країни в цілому, слід зауважити, що кредитна політика потребує постійного аналізу та удосконалення. Пошук ефективних інструментів для управління кредитними ризиками нагадує гру у шахи, мета якої — знищити виявленні ризики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є аналіз кредитної діяльності банківського сектору, пошук проблемних сторін та визначення перспектив і шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Від темпів розвитку і дохідності кредитної діяльності банків залежить стійкість банківської системи в цілому. Ефективність проведення кредитної діяльності банківських установ позитивно впливає на розвиток національної економіки, збільшення виробництва та задоволення потреб фізичних осіб. Надані ресурси можуть бути фінансовими (наприклад, надання позики) та можуть складатися з товарів або послуг (наприклад, споживчий кредит).

Таким чином, термін банківський кредит відноситься до суми грошових коштів, що надаються бізнесу чи фізичній особі від банківської установи у формі позики під відповідний відсоток та наперед визначених умовах. Отже, банківський кредит — це загальна сума грошей, яку людина або підприємство може позичити в банку чи у іншій фінансовій установі.

Необхідно зазначити, що головною проблемою є забезпечення якості кредитного портфелю, під якою слід розуміти здатність банку забезпечувати максимізацію прибутковості при допустимих рівнях ризику. Кредитний ризик має постійний негативний вплив на прибутковість та капітал банків.

На даний момент, ще не існує чіткого визначення поняття «кредитна діяльність банку», тому у таблиці 1 розглянемо дане поняття у різних аспектах (табл. 1). На нашу думку, кредитна діяльність банку — це діяльність, що стратегічно направлена на надання реальним позичальникам у тимчасове користування грошових коштів на умовах строковості, платності та забезпеченості з метою отримання прибутку.

Протягом 2016–2020 рр. в Україні тривала банківська криза, в результаті якої скоротилася кількість комерційних банків (рис. 1).

Так, з 2014 по 2020 роки кількість діючих банків зменшилася на 25%, а ліквідація банківських установ призвела до фінансових втрат як вкладників, так і кредиторів.

За рахунок зменшення кількості банків спостерігається тенденція до скорочення регіональної мережі їхніх відділень.

За 2020 рік їх кількість зменшилась на 868 структурних підрозділів (у Дніпропетровській області — 71), зокрема найбільше за рік скоротив Ощадбанк (490 відділень), а наступну позицію займає системно важливий банк для України — Приватбанк (мінус 211 відділень). Найбільша мережа структурних підрозділів банків, яка складається з 7 134 відділення, спостерігається у м. Києві, а також у Львівській, Харківській, Одеській та Дніпропетровській областях (рис. 2). З одного боку, це сприяє виведенню

Таблиця 1

Основні підходи науковців до визначення економічної категорії «кредитна діяльність банку»

Автори	Кредитна діяльність банку — це
Волохов В.І.	комплексний процес із відтворення і реалізації кредитних послуг із метою отримання прибутку [8]
Вовчак О.Д.	система заходів комерційного банку в сфері кредитування його клієнтів, що здійснює банк для реалізації своєї загальної стратегії в певному періоді часу [9]
Толстошеєва А.В.	сукупність дій, спрямованих на формування необхідних обсягів кредитних ресурсів через залучення коштів юридичних і фізичних осіб та розміщення цих ресурсів на кредитному ринку з дотриманням загальноприйнятих принципів та наявних правових норм [10]
Островська Н.Л.	комплекс дій, спрямованих, окрім безпосередньої організації кредитного процесу, на досягнення високої ефективності кредитних вкладень, задоволення попиту на кредитні послуги, мінімізацію кредитного ризику та формування стійких конкурентних переваг у кредитній сфері [11]
Доценко І. О.	чітка координація дій, які пов'язані із виробленням механізму залучення та розміщення кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг відповідно до загальноприйнятих принципів та правових норм для забезпечення ефективного управління кредитним процесом банку [12]

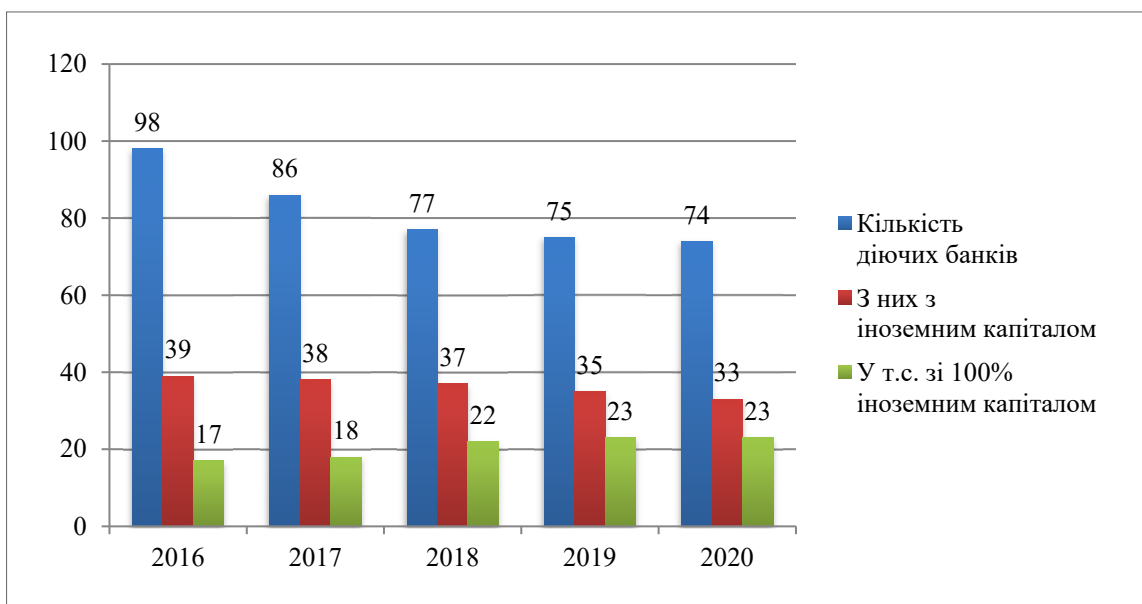


Рис. 1. Динаміка кількості банків за 2016–2020 роки

Джерело: розраховано на основі [13]

неплатоспроможних банків з ринку банківських послуг, а з іншого — призводить до скорочення співробітників, які працюють у банківській сфері.

Банківський сектор України діє в режимі зниження відсоткових ставок, тому депозити здешевлюються, а кредити стають більш доступнішими для

суб’єктів господарювання та фізичних осіб. Це все має привести до розвитку бізнесу та економічного зростання, а фізичні особи з одного боку будуть активніше використовувати кредитні ресурси, тому що знизиться вартість кредитування, а з іншого — менше заощаджувати, адже подешевшають депозити.



Рис. 2. Діючі структурні підрозділи банків в Україні на 01.10.2020

Джерело: розраховано на основі [14]

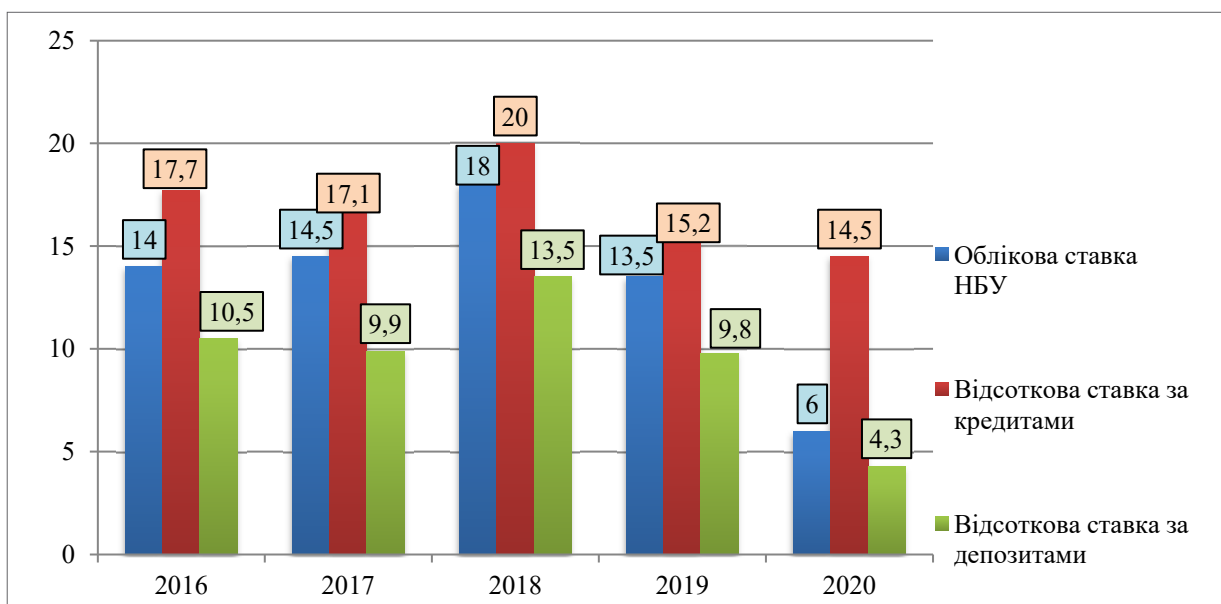


Рис. 3. Облікова ставка НБУ та вартість депозитів і кредитів, % річних

Джерело: розраховано на основі [14]

Станом на 01.01.2021 року загальна сума активів банківського сектору зросла на 45,09% або на 566 515 млн. грн. у порівнянні із аналогічними показниками на кінець 2016 року (рис. 4). Часта кредитів після банківської кризи у 2018 році зросла на 4,53%.

Кредитний портфель банків України займає найбільшу частку у загальній структурі активів

і на 2020 рік становить 52,87%, але є винятки, так у Приватбанку переважає інвестиційний портфель, така тенденція пов'язана, насамперед, з диверсифікацією активів та перетворенням безнадійних кредитів у активи з найменшим ступенем ризику — державні цінні папери.

Але за підсумками 2019 року кредитний портфель АТ КБ «Приватбанк» збільшився на 18,76%,

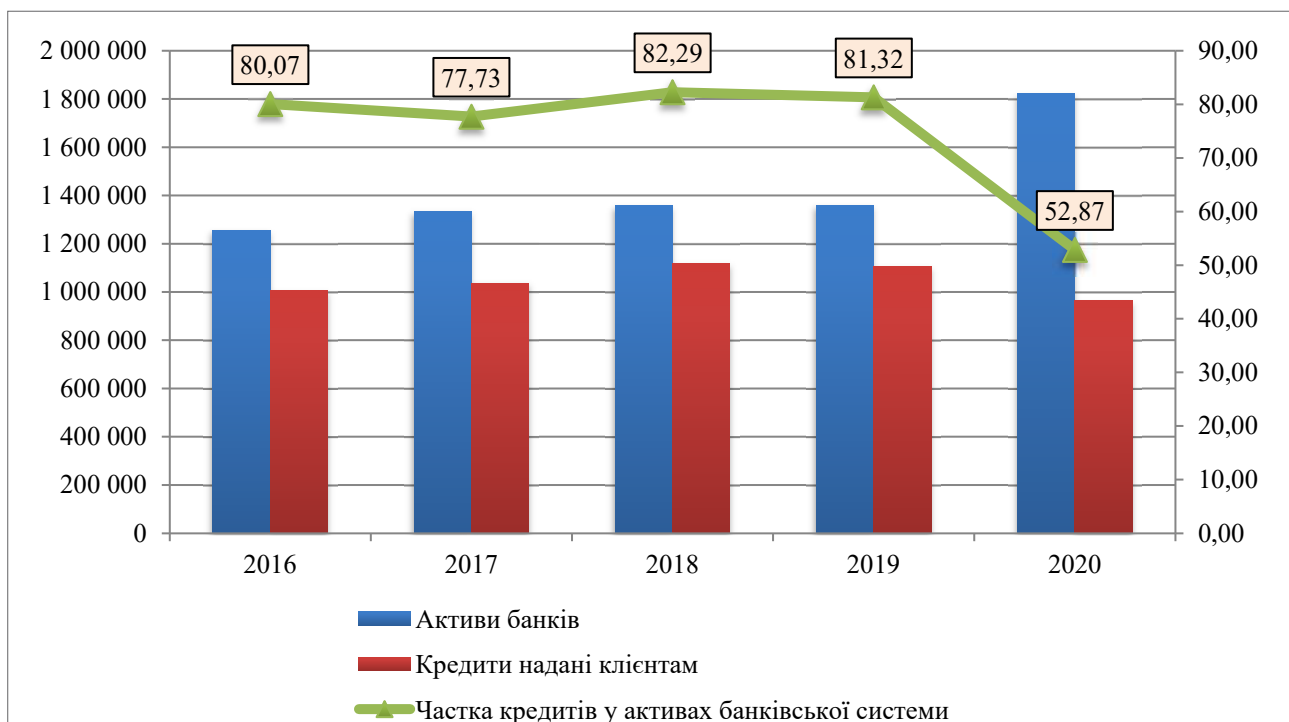


Рис. 4. Кредитна діяльність банків за 2016–2020 роки

Джерело: розраховано на основі [13]

Таблиця 2

Відносні показники кредитної діяльності банків за 2016–2020 роки

Показники	Роки					Абсолютне відхилення, млн. грн.
	2016	2017	2018	2019	2020	2020–2016
ROA, %	-12,60	-1,93	1,69	4,26	2,54	15,14
ROE, %	-116,74	-15,84	14,67	33,45	19,97	136,71
Норматив Н2	13,34	15,35	15,52	18,72	21,63	8,29

Джерело: розраховано на основі [13]

тим самим зменшив частку інвестиційного портфеля з 64,77% до 49,13%.

Розглянувши абсолютні показники кредитного ринку банків необхідно перейти до відносних, до яких слід віднести: рентабельність активів та капіталу, норматив адекватності капіталу (Н2). Результати розрахунку наведені в табл. 2.

Значення показника рентабельності активів банку залежить від ефективності проведеної роботи менеджменту, допустиме значення даного коефіцієнту складає 1% і вище.

Таким чином, оптимальне значення не було досягнуто у 2016 та 2017 роках, причиною цього стало банкрутство багатьох банків. Подібну динаміку має коефіцієнт рентабельності капіталу.

Загальне покращення показників рентабельності позитивно впливає на фінансовий стан банківського сектору, зокрема на зменшення кредитних ризиків та зростання якості кредитного портфеля.

Норматив адекватності регулятивного капіталу, що встановлюється Національним банком України, характеризує можливість банків розраховатися за своїми зобов'язаннями в чітко зазначений термін і в повному обсязі. Оптимальне значення даного коефіцієнту, що складає 10%, дотримувалося протягом всіх проаналізованих періодів.

Загальний обсяг кредитних операцій банківської системи поділяється на: кредити, які надані корпоративному сектору, фізичним особам, державі та міжбанківські кредити.

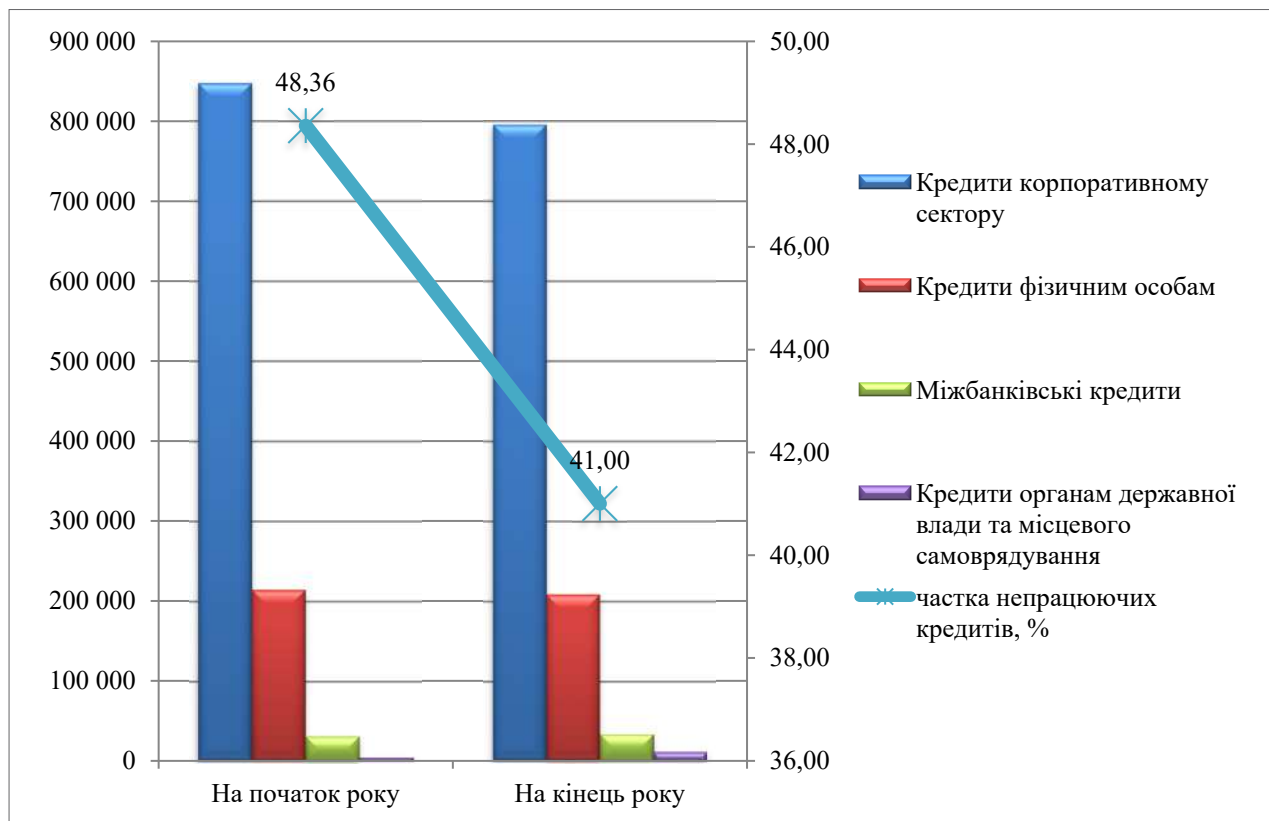


Рис. 5. Показники кредитної діяльності банків за 2020 рік

Джерело: розраховано на основі [13]

Станом на 2020 рік загальна сума кредитів склала 963 664 млн. грн., що на 6,75% менше досягнутого рівня 2019 року. Це, насамперед, свідчить про зменшення кредитної активності банківського сектору за рахунок зменшення кредитування корпоративних клієнтів на 11,71%. Найбільше зменшилось кредитування таких галузей економіки як: добувна (-31%), переробна (-16%), будівництво (-18%) і транспорт (-21%). Також існує частка непрацюючих кредитів, за якими загальна сума кредитів та відсотків за ними не сплачені у чітко відведений строк, найбільша їх доля припадає на кредити корпоративному сектору і складає 53,83%.

Політика НБУ направлена на очищення балансів всіх комерційних банків, тобто недіючі кредити

слід реструктурувати, продати або списати. Досить висока частка непрацюючих кредитів свідчить про розширення обсягів кредитування та неякісну оцінку кредитоспроможності позичальників.

Для деталізацій вищесказаних даних зобразимо на рис. 6 відносну частку непрацюючих кредитів у портфелях банків за відповідними групами.

З рис. 6 видно, що найбільшу частку непрацюючих кредитів у своїх портфелях мають банки із російським капіталом та державні банки України, серед яких важливе місце посідає Приватбанк. Поступово прослідковується тенденція до зниження частки проблемних кредитів у кредитних портфелях комерційних банків. Так, станом на 01.01.2020 їх обсяг суттєво знизився протягом

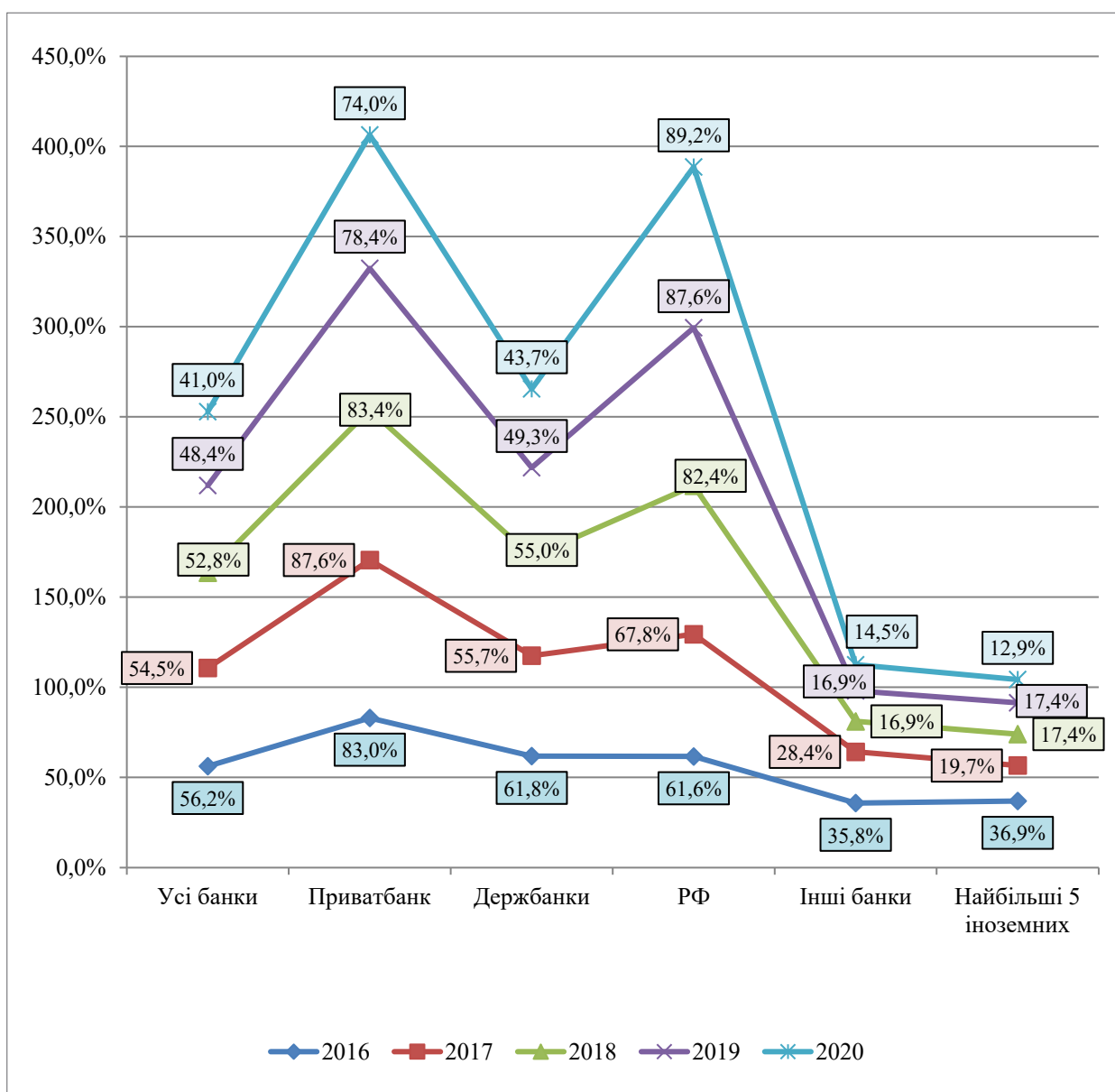


Рис. 6. Частка непрацюючих кредитів у портфелях банків за 2016–2020 роки

Джерело: розраховано на основі [13]

Таблиця 3

Динаміка кредитних портфелів банків України

Банки України	Роки				Абсолютне відхилення, млн. грн.	
	01.17	01.18	01.19	01.20	01.18–01.17	01.19–01.20
АТ КБ «Приватбанк»	43583	38335	50140	59544	-5248	9404
АТ «Ощадбанк»	65946	74502	67543	65168	8556	-2375
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	27924	37348	46829	47352	9424	523
АТ «Укрексімбанк»	58426	67581	72496	53286	9155	-19210
ПАТ «Промінвестбанк»	26053	11991	8674	4056	-14062	-4618

Джерело: розраховано на основі [13]

останніх досліджуваних років і досягнув позначки у розмірі 48,4%.

Таким чином, частка непрацюючих кредитів за 2016–2020 роки зменшилася за рахунок таким чинників:

- 1) значний платоспроможний попит населення;
- 2) очищення портфелів від проблемних кредитів, в результаті зростає якість кредитних портфелів.
- 3) реструктуризація.

На наступному етапі дослідження проведемо аналіз динаміки кредитних портфелів окремих банків України.

З табл. 3 видно, що динаміка кредитування банками мала різні тенденції, так АТ КБ «Приватбанк» і АТ «Райффайзен Банк Аваль» збільшують розмір кредитного портфеля, а всі останні навпаки — зменшують. Загальна сума наданих кредитів п'ятьма банками на кінець 2019 року становила 229 406 млн. грн.

Тобто, обсяг наданих кредитів за 4 роки збільшився на 3,38%, але у зв'язку з пандемією COVID-19 попит на кредитні ресурси зараз як для юридичних, так і фізичних осіб знижується.

Всі банки після кризи змінили апетит до ризиків та збільшили власні вимоги до позичальників,

а також мають значний запас капіталу та резерви для покриття кредитних ризиків.

Проаналізуємо ефективність управління кредитним портфелем кредитного портфелю банків України за 2016–2020 роки (табл. 4).

З таблиці 4 видно, що процентні доходи вітчизняних банків зросли протягом зазначених років на 11 505 млн. грн. Темпи їхнього зменшення за підсумками 2020 року склали 3,69%, а темпи їхнього зростання за підсумками 2019 року склали 8,63%, що на 5,11% нижче рівня 2018 року. Найвища дохідність кредитного портфеля була в 2020 р. Отже, величина процентних доходів банку залежить, насамперед, від обсягу кредитного портфеля та рівень процентних ставок. Найбільше значення ризику кредитного портфеля прослідковується у 2018 році і складає 49,73%, а найменше у 2020 році — 38,96%. За підсумками 2020 року значення коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем є найвищим і складає 0,24. Це свідчить про підвищення якості кредитних портфелів банків України.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. За результатами проведеного дослідження до проблемних

Таблиця 4

Дохідність та ефективність управління кредитним портфелем за 2016–2020 роки

Показники	Роки					Абсолютне відхилення
	2016	2017	2018	2019	2020	
Кредитний портфель, млн. грн	1005923	1036745	1118860	1033430	963664	-69766
Процентні доходи, млн. грн.	135807	124009	140803	152954	147312	-5642
Темп зростання процентних доходів, %	0,49	-8,69	13,54	8,63	-4,01	-13
Дохідність кредитного портфеля (ДКП), %	13,50	11,96	12,58	14,80	15,29	0
Резерв за кредитними операціями, млн. грн	484383	511062	556445	492229	375459	-116770
Відношення резерву до кредитного портфеля (РКП), %	48,15	49,29	49,73	47,63	38,96	-9
Облікова ставка НБУ	14	14,5	18	13,5	6	-8
Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем	-0,01	-0,05	-0,11	0,03	0,24	0,21

сторін кредитної діяльності банківського сектору України слід віднести:

1. Зменшення за останні шість років кількості діючих банківських установ на 25%, з відповідними фінансовими втратами акціонерів і клієнтів.

2. Зменшення кількості структурних підрозділів за 2020 рік на 868 відділень, що призвело до втрати значної кількості робочих місць в секторі та, можливо, якості надання послуг.

3. Поступове приведення до нормативних значень показників рентабельності активів, власного капіталу та нормативу адекватності регулятивного капіталу, які в 2016–2017 роках мали негативні значення, що говорить про зменшення кредитних ризиків в системі та підвищення якості портфелю кредитів.

4. Банки з російським капіталом та державні банки мають найбільшу частку непрацюючих кредитів в своїх портфелях, що потребує уваги регулятора до їх кредитної діяльності.

5. Найбільша частка непрацюючих кредитів спостерігається в корпоративному секторі (53,83%), де

банкам необхідно знаходити шляхи реструктуризації та погашення заборгованості «великих» корпоративних позичальників.

6. Основна кількість банків, за останні два роки, не збільшували темпи кредитування, займаючись купівлею ОВДП, що є безризиковою і відносно прибутковою діяльністю.

Отже, кредитування є одним із основних напрямків діяльності фінансових установ, таких як банки та інші небанківсько-кредитні установи, які можуть створювати нові гроші, коли надають позику. Нові позики в банківській системі генерують нові депозити в інших місцях системи. У ході дослідження було з'ясовано, що діяльність банків у сегменті кредитування протягом останніх років є менш ризикованою, покращується якість кредитного портфеля і довіра споживачів кредитних ресурсів.

В ході подальших досліджень слід привернути увагу впливу пандемії COVID-19 на кредитну діяльність банківських установ та появу нових дистанційних каналів продажу банківських продуктів та послуг.

Література

1. Зінченко О. А., Бондаренко Л. А. Приватбанк на кредитному ринку України. Ефективна економіка. 2019. № 9. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.9.4.
2. Іршак О. С. Сучасний стан кредитної діяльності банків та її вплив на розвиток реального сектору економіки. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 34. С. 145–149.
3. Малахова О. Л. Кредитна діяльність банків як базова передумова Економічний аналіз. 2014. Т. 16, № 1. С. 275–284.
4. Молдавська О. В. Статистична оцінка якості кредитної діяльності банків України. Проблеми економіки. 2013. № 3. С. 282–288.
5. Карпець О. С., Чуйко І. М. Оцінка і аналіз сучасного стану ринку банківських кредитів в Україні. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2015. Вип. 5. С. 10–15.
6. Житар М. О. Аналіз сучасного стану кредитної діяльності банків України. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2017. № 1. С. 94–105.
7. Вербицька В. І., Бредіхін В. М. Напрямки розвитку ринку кредитування в сучасних умовах України. Комунальне господарство міст. Серія: Економічні науки. 2020. Т. 2, Вип. 155. С. 34–40.
8. Волохов В. І. Економічна природа і зміст кредитної діяльності банку в аспекті оцінювання її ефективності. Фінанси України. 2009. № 8. С. 109–117.
9. Вовчак О. Д., Руцишин Н. М., Андрейків Т. Я. Кредит і банківська справа. К.: Знання, 2008. 361 с.
10. Толстошесєва А. В. Забезпечення безпеки кредитної діяльності банків: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08. Київ, 2015. 22 с.
11. Островська Н. Л. Моніторинг в системі управління кредитною діяльністю банку: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08. Київ, 2014. 23 с.
12. Доценко І. О. Сутність та значення кредитної діяльності банку у сучасних умовах економічного розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 12(1). С. 94–98.
13. Основні показники діяльності банків України: [Електронний ресурс]. Національний банк України. URL: <http://bank.gov.ua> (дата звернення: 10.01.2021).

14. Офіційний сайт НБУ: [Електронний ресурс]. Національний банк України. URL: <http://bank.gov.ua> (дата звернення: 10.01.2021).

References

1. Zinchenko O. A. & Bondarenko L. A. (2019), «Privatbank in the credit market of Ukraine», *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 9, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7248>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.9.4 [in Ukrainian].
2. Irshak O. S. (2018) Suchasnyi stan kredytnoi diialnosti bankiv ta yii vplyv na rozvytok realnoho sektoru ekonomiky. *Prychornomorski ekonomichni studii*. Vyp. 34. S. 145–149 [in Ukrainian].
3. Malakhova O. L. (2014) Kredytna diialnist bankiv yak bazova peredumova Ekonomichnyi analiz. T. 16, № 1. S. 275–284 [in Ukrainian].
4. Moldavska O. V. (2013) Statystychna otsinka yakosti kredytnoi diialnosti bankiv Ukrainy. *Problemy ekonomiky*. № 3. S. 282–288 [in Ukrainian].
5. Karpets O. S., Chuiko I. M. (2015) Otsinka i analiz suchasnoho stanu rynku bankivskykh kredytiv v Ukrainy. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. Vyp. 5. S. 10–15 [in Ukrainian].
6. Zhytar M. O. (2017) Analiz suchasnoho stanu kredytnoi diialnosti bankiv Ukrainy. *Zbirnyk naukovykh prats Universytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy*. № 1. S. 94–105 [in Ukrainian].
7. Verbytska V. I., Bredikhin V. M. (2020) Napriamky rozvytku rynku kredytuvannia v suchasnykh umovakh Ukrainy. *Komunalne hospodarstvo mist*. Serii: Ekonomichni nauky. T. 2, Vyp. 155. S. 34–40 [in Ukrainian].
8. Volokhov V. I. (2009) Ekonomichna pryroda i zmist kredytnoi diialnosti banku v aspekti otsiniuvannia yii efektyvnosti. *Finansy Ukrainy*. № 8. S. 109–117 [in Ukrainian].
9. Vovchak O. D., Rushchyshyn N. M., Andreikiv T. Ya. *Kredyt i bankivska sprava*. K.: Znannia, 2008, 361 s.
10. Tolstosheieva A. V. *Zabezpechennia bezpeky kredytnoi diialnosti bankiv: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.00.08*. Kyiv, 2015. 22 s.
11. Ostrovska N. L. *Monitorynh v systemi upravlinnia kredytnoiu diialnistiu banku: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.00.08*. Kyiv, 2014. 23 s.
12. Dotsenko I. O. (2017) Sutnist ta znachennia kredytnoi diialnosti banku u suchasnykh umovakh ekonomichnoho rozvytku. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. Vyp. 12(1). S. 94–98.
13. Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy: [Elektronnyi resurs]. Natsionalnyi bank Ukrainy. URL: <http://bank.gov.ua> (data zvernennia: 10.01.2021).
14. Ofitsiyni sait NBU: [Elektronnyi resurs]. Natsionalnyi bank Ukrainy. URL: <http://bank.gov.ua> (data zvernennia: 10.01.2021).

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
Серия: «Экономические науки»

№ 3(47)

1 том

Головний редактор — Камінська Т. Г.

Київ 2021

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18
Контактний телефон: +38(044) 222 58 89
Контактний телефон: +38(067) 401 84 35
E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 31.03.2021. Формат 60×84/8
Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAS. Друк офсетний.
Умовно-друкованих аркушів 12,79. Тираж 100. Заказ № 217.
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві
ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.