

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

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



№ 1 (57) / 2022



**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*

№ 1 (57)

Київ 2022

ББК 65
УДК 33
М-43



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

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: 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, 2022

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2022

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seriâ: Èkonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka".
Seriâ: Èkonomičeskie 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 фінансово-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 інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки Київського національного торговельно-економічного університету (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)

Imamov Khamdilla — PhD, доцент Ташкентського державного економічного університету (Ташкент, Узбекистан)

ЗМІСТ**ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА**

- Вергун Антоніна Миколаївна, Яворська Оксана Григорівна**
КОРПОРАТИВНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОЇ ІНДУСТРІЇ ТА ЗАКЛАДІВ
ХАРЧУВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ..... 11

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

- Скриньковський Руслан Миколайович, Тиркало Юрій Євгенійович**
ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І ТРУДОВЕ ПРАВО: МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СПІВВІДНОШЕННЯ...17

ЕКОНОМІКА

- Алієв Каміль Ахад огли, Погасій Сергій Олександрович**
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТУРИСТІВ В УКРАЇНІ .. 26

- Євдокимов Борис Михайлович, Белялов Талят Енверович,**
Приходько Ольга Миколаївна, Нечипорук Наталія Віталіївна
ЗРОСТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА
ЗАСАДАХ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ..... 40

- Красовська Олена Юріївна, Хаустова Євгенія Борисівна,**
Петровська Світлана Володимирівна, Березовська Людмила Олексіївна
СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ 53

- Остропольська Зоя Миколаївна**
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ В СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ
СУСПІЛЬСТВІ: ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ..... 61

- Пилипенко Вячеслав Валентинович, Гриценко Оксана Олексіївна,**
Шкондик Катерина Миколаївна
ОСНОВНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ
ГРОМАД З ТОЧКИ ЗОРУ ЇХ МЕШКАНЦІВ 68

- Тітов Денис Васильович**
РЕФОРМА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: ДОСЯГНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ПОДАЛЬШОЇ
РЕАЛІЗАЦІЇ 74

Харламова Олена Вікторівна, Бакаляр Дмитро Геннадійович, Гетьман Ольга Олександрівна, Абрамова Ольга Сергіївна ОЦІНКА РІВНЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В МЕЖАХ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ РИНКОВИХ СТРАТЕГІЙ	81
---	----

МЕНЕДЖМЕНТ

Шинкарук Лідія Василівна, Дєліні Марина Миколаївна, Кендус Дар'я Ігорівна НАПРЯМКИ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	93
Батченко Людмила Вікторівна, Гончар Лілія Олександрівна, Пасічник Катерина Юріївна ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА В БІЗНЕСІ: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНИЙ ФОКУС.....	100
Бонецький Орест Олегович, Новікевич Ольга Томківна, Грицина Мирослава Романівна УПРАВЛІННЯ ЗАТРЕБУВАНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КАДРІВ В УКРАЇНІ.....	110
Могилевська Ольга Юріївна, Слободяник Анна Миколаївна DIGITAL-ТЕХНОЛОГІЇ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ 4.0 В УКРАЇНІ	117
Петренко Ольга Іванівна, Шкурко Єлизавета Леонідівна, Потаповська Марина Олександрівна МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ	123
Світлична Карина Станіславівна, Русов Іван Глібович, Шуть Оксана Юріївна, Коляда Тетяна Анатоліївна МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ПАРТНЕРСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	131

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Lytvynenko Alina, Lytvynenko Olena DIRECTIONS OF FUNCTIONING OF INTERNATIONAL BUSINESS IN THE GLOBALIZED ENVIRONMENT	142
Міщенко Володимир Іванович СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО АДАПТАЦІЇ В УМОВАХ УКРАЇНИ	148

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Костенко Олександр Миколайович, Савченко Алла Миколаївна, Скорик Марина Олегівна ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ БОРГОВИМИ РОЗРАХУНКАМИ...	161
---	-----

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Коляда Тетяна Анатоліївна, Світлична Карина Станіславівна, Митрович Оксана Сергіївна ІНСТИТУТ БІЗНЕС-ОМБУДСМЕНА — ІНСТРУМЕНТ ЗАХИСТУ ПРАВ ТА ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА	167
---	-----

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Харабара Віолетта Миколаївна, Грешко Роман Ігорович, Третьякова Олена Василівна РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	174
--	-----

Єрмошкіна Олена Вячеславівна, Букреєва Дар'я Сергіївна Путров Антон Володимирович ІНСТРУМЕНТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	184
--	-----

Кремень Ольга Іванівна, Колос Вікторія Ігорівна, Кремень Вікторія Михайлівна, Дементович Богдана Романівна ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	190
---	-----

ІНШЕ

Павлова Олена Миколаївна, Павлов Костянтин Володимирович, Новосад Оксана Володимирівна, Шабала Олександр Петрович ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВОДНЕВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ СИСТЕМ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ	201
--	-----

CONTENTS

HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

- Verhun Antonina, Yavorska Oksana**
CORPORATE ASSETS OF RESTAURANT INDUSTRY AND CATERING ENTERPRISES
DURING THE PANDEMIC 11

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

- Skrynkovskyy Ruslan, Tyrkalo Yuriy**
LABOR ECONOMICS AND LABOR LAW: METHODOLOGICAL ASPECTS OF CORRELATION 17

ECONOMY

- Aliev Kamil, Pohasii Serhii**
PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF TRANSPORT SERVICE FOR TOURISTS IN UKRAINE 26

- Yevdokymov Borys, Bielialov Taliat, Prykhodko Olga, Nechyporuk Nataliia**
THE GROWTH OF THE INNOVATIVE AND INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE
BASED ON THE PRINCIPLES OF ECONOMIC SUSTAINABILITY MANAGEMENT 40

- Krasovska Olena, Khaustova Yevheniia, Petrovska Svitlana, Berezovska Lyudmyla**
STRATEGIC MARKETING AS A DETERMINANT OF SUSTAINABLE BUSINESS
DEVELOPMENT..... 53

- Ostropolska Zoya**
PROBLEMS OF FORMING OF INNOVATIVE CULTURE ARE IN MODERN UKRAINIAN
SOCIETY: ECONOMIC AND SOCIAL ASPECTS..... 61

- Pylypenko Viacheslav, Hrytsenko Oksana, Shkondyk Kateryna**
MAIN DIRECTIONS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES
FROM THE POINT OF VIEW OF THEIR RESIDENTS 68

- Titov Denys**
DECENTRALIZATION REFORM IN UKRAINE: ACHIEVEMENTS AND PROBLEMS
OF FURTHER IMPLEMENTATION..... 74

- Kharlamova Olena, Bakaliar Dmytro, Hetman Olha, Abramova Olha**
ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY
OF THE ENTERPRISE AS PART OF THE IMPLEMENTATION OF COMPETITIVE RISK
STRATEGIES..... 81

MANAGEMENT

- Shynkaruk Lidiia, Dielini Maryna, Kendus Daria**
DIRECTIONS OF SOCIALLY RESPONSIBLE MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT 93
- Batchenko Lyudmyla, Honchar Liliia, Pasichnyk Kateryna**
FORMATION OF STRATEGIC PARTNERSHIP MECHANISM IN BUSINESS: THEORETICAL AND PRACTICAL FOCUS 100
- Bonetskyy Orest, Novikevych Olha, Hrytsyna Myroslava**
MANAGING THE DEMAND FOR PHARMACEUTICAL STAFF IN UKRAINE..... 110
- Mohylevska Olga, Slobodianyk Anna**
DIGITAL TECHNOLOGIES IN BUSINESS IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT THE INDUSTRY 4.0 IN UKRAINE..... 117
- Petrenko Olha, Shkurko Yelizaveta, Potapovska Maryna**
POSSIBILITIES OF APPLYING THE CLUSTER APPROACH TO THE ORGANIZATION OF MULTIMODAL TRANSPORTATION 123
- Svitlychna Karyna, Rusov Ivan, Shut Oksana, Koliada Tetiana**
METHODOLOGICAL BASES FOR ASSESSING PARTNER MANAGEMENT 131

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Lytvynenko Alina, Lytvynenko Olena**
DIRECTIONS OF FUNCTIONING OF INTERNATIONAL BUSINESS IN THE GLOBALIZED ENVIRONMENT 142
- Mishchenko Volodymyr**
WORLD PRACTICE OF STATE SUPPORT FOR THE USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES AND THE POSSIBILITY OF ITS ADAPTATION IN THE CONDITIONS OF UKRAINE..... 148

ACCOUNTING AND TAXATION

- Kostenko Oleksandr, Savchenko Alla, Skoryk Maryna**
ACCOUNTING AND ANALYTICAL INSTRUMENTS OF DEBT SETTLEMENT MANAGEMENT... 161

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

- Koliada Tetiana, Svitlychna Karina, Mytrovych Oksana**
BUSINESS OMBUDSMAN INSTITUTE — A TOOL PROTECTION OF RIGHTS AND INTERESTS OF BUSINESS ENTERPRISES..... 167

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

- Kharabara Violetta, Greshko Roman, Tretyakova Olena**
DEVELOPMENT OF BANKING BUSINESS IN THE CONDITION OF DIGITAL ECONOMY..... 174
- Yermoshkina Olena, Bukreieva Daria, Putrov Anton**
TOOLS FOR IMPROVING THE ACTIVITY OF A COMMERCIAL BANK IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION 184

Kremen Olga, Kolos Viktoriia, Kremen Viktoriia, Dementovych Bohdana OPTIMIZATION OF THE ENTERPRISE CAPITAL STRUCTURE.....	190
--	------------

OTHER

Pavlova Olena, Pavlov Kostiantyn, Novosad Oksana, Shabala Oleksandr FEATURES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF HYDROGEN ENERGY SYSTEMS IN THE REGIONS OF UKRAINE.....	201
--	------------

Бергун Антоніна Миколаївна

*кандидат економічних наук, декан
факультет культурних і креативних індустрій
Київський національний університет технологій та дизайну*

Бергун Антонина Николаевна

*кандидат экономических наук, декан
факультет культурных и креативных индустрий
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Verhun Antonina

*PhD in Economics, Dean
Faculty of Cultural and Creative Industries
Kyiv National University of Technologies and Design
ORCID: 0000-0002-2825-9511*

Яворська Оксана Григорівна

*доктор економічних наук, професор
кафедра туризму та готельно-ресторанного бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну*

Яворская Оксана Григорьевна

*доктор экономических наук, профессор
кафедра туризма и готельно-ресторанного бизнеса
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Yavorska Oksana

*Doctor of economics, professor
Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business
Kyiv National University of Technologies and Design
ORCID: 0000-0002-4499-6853*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7843

КОРПОРАТИВНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОЇ ІНДУСТРІЇ ТА ЗАКЛАДІВ ХАРЧУВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

КОРПОРАТИВНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОЙ ИНДУСТРИИ И ЗАВЕДЕНИЙ ПИТАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

CORPORATE ASSETS OF RESTAURANT INDUSTRY AND CATERING ENTERPRISES DURING THE PANDEMIC

Анотація. У статті розглянуто специфіку стану ресторанної індустрії та закладів харчування в Україні за умов пандемії Covid-19 та можливостей, у відповідності до наявних корпоративних активів, реалізації нового вектору трансформації вітчизняного підприємництва – цифровізації, що має як довгострокові наслідки, так і постає трендом подальшого розвитку підприємництва ресторанного господарства. Метою дослідження стало проведення аналітичного огляду стану та перспектив розвитку ресторанної галузі в країні та розробка рекомендацій щодо використання внутрішньокорпоративних ресурсів та активів підприємств ресторанної індустрії в умовах пандемії Covid-19. Встановлено, що після глибокої кризи

II кварталу 2020 року, спостерігається поступове збільшення обсягу наданих послуг населенню закладами харчування, особливо у II та III кварталах 2021 року; відповідно динаміка приросту загальної кількості закладів у 2021 році становила 6%. Пропонується на початковому етапі відновлення ресторанної індустрії, яка постає доволі привабливою для інвесторів сферою сучасного економічного простору України та прибутковим бізнесом для підприємців, акцентувати увагу на примноженні внутрішньокорпоративних ресурсів закладів харчування. Результати нашого дослідження доводять той факт, що у період переформатування бізнес-стратегій підприємств ресторанного бізнесу та підвищення рівня адаптивності закладів харчування в період пандемії, а також у майбутньому, саме людські ресурси та інтелектуальні активи формуватимуть домінуючу підприємницького успіху та здатні будувати пришвидшити процес капіталізації нематеріальних активів підприємств ресторанної індустрії, що знаходить втілення в сучасному стратегічному менеджменті, розширенні креативних просторів ресторанів та глибокого пізнання цінностей та уподобань клієнтів та гостей закладів.

Ключові слова: ресторанный бизнес, корпоративні активи, пандемія.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы специфики состояния ресторанной индустрии в Украине в условиях пандемии Covid-19, а также возможности, в соответствии с имеющимися корпоративными активами, реализации нового вектора трансформации отечественного предпринимательства – цифровизации, которая имеет долгосрочные последствия и является трендом дальнейшего развития предпринимательства в ресторанном бизнесе. Целью исследования стало проведение аналитического обзора состояния и перспектив развития ресторанной отрасли в стране и разработка рекомендаций использования внутрикорпоративных ресурсов и активов предприятий в условиях пандемии Covid-19. Установлено, что после глубокого кризиса II квартала 2020 года наблюдается постепенное увеличение объема предоставляемых услуг населению, особенно во II и III кварталах 2021 года; соответственно, динамика прироста общего количества заведений в 2021 году составляла 6%.

Предлагается на начальном этапе восстановления ресторанной индустрии, которая становится довольно привлекательной для инвесторов сферой современного экономического пространства Украины и прибыльным бизнесом для предпринимателей, акцентировать внимание на приумножении внутрикорпоративных ресурсов предприятий. Результаты нашего исследования доказывают тот факт, что в период переформатирования бизнес-стратегий предприятий ресторанного бизнеса и повышения уровня адаптивности предприятий в период пандемии, а также в будущем, именно человеческие ресурсы и интеллектуальные активы будут формировать доминанту предпринимательского успеха и способны ускорить процесс капитализации нематериальных активов предприятий ресторанной индустрии, реализуясь в современном стратегическом менеджменте, расширении креативных просторов ресторанов и более глубокого познания ценностей и предпочтений клиентов и гостей заведений питания.

Ключевые слова: ресторанный бизнес, корпоративные активы, пандемия.

Summary. The article considers the specifics of the restaurant industry and food delivery service in Ukraine in the Covid-19 pandemic and opportunities, in accordance with existing corporate assets, the implementation of a new vector of transformation of domestic entrepreneurship – digitalization, which has long-term consequences and one is a trend of the further restaurant business. The aim of the study was to conduct an analytical review of the state and prospects of the restaurant industry and food delivery service in the country and develop recommendations for the use of internal corporate resources and assets of the restaurant sector in the Covid-19 pandemic. It is established that after the deep crisis of the second quarter of 2020, there is a gradual increase in the volume of services provided to the population by catering establishments, especially in the second and third quarters of 2021; accordingly, the dynamics of growth of the total number of institutions in 2021 was 6%. It is proposed at the initial stage of recovery of the restaurant industry, which is quite attractive to investors in the modern economic space of Ukraine and a profitable business for entrepreneurs, to emphasize the importance of increasing intra-corporate resources of food establishments. The results of our study prove the fact that in the period of reformatting the business strategies of restaurants and increasing the adaptability of food establishments during the pandemic, as well as in the future, human resources and intellectual assets will form the dominant entrepreneurial success and accelerate the capitalization of intangible assets enterprises of the restaurant industry, which is embodied in modern strategic management, expanding the creative space of restaurants and a deep knowledge of the values and preferences of customers and guests of institutions.

Key words: restaurant business, corporate assets, pandemic.

Постановка проблеми. За пандемії Covid-19 ресторанна індустрія України та світу зазнала величезного руйнівного впливу. Між тим, новий

виклик обумовив активний пошук шляхів виходу з кризового стану, зокрема, і вектор трансформації вітчизняного підприємництва — цифровізацію,

що має довгострокові наслідки і постає трендом подальшого розвитку підприємництва ресторанного господарства, а відтак, постає необхідність дослідження можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку сучасного ресторанного господарства України, зокрема маркетингу та брендингу присвячені праці І. М. Єгупової, А. А. Пулатова, Т. М. Носирбекова, Е. В. Юрчак, Є. В. Ромат, Г. В. Кіш, Г. С. Гаврилюк, О. А. Ніколайчук та інших; аспекти впровадження інновацій у досліджуваній сфері знайшли висвітлення в публікаціях М. С. Загірової, О. В. Борисової, Ю. В. Ковтуненко, Д. О. Ольшевської та інших [8–11]. Сьогодні цінними постають напрацювання вітчизняних економістів та практиків з досліджуваної проблеми в умовах пандемії: Н. Ю. Балацької — пропонує задля ефективного перепрофілювання звичного режиму роботи закладів ресторанного бізнесу на формат адресної доставки замовлень концептуальний базис соціального медіа-маркетингу для підприємств ресторанного бізнесу, який інтегрує ключові акценти утримання цінності в умовах пандемії [4]. В умовах карантину Г. М. Гребенюк, Л. В. Марценюк та інші пропонують підприємствам громадського харчування працювати лише на умовах адресної доставки або перепрофілюватися у магазин продажу продуктів (у тому числі і готових страв) в роздріб [6]. Н. В. Гончаренко вважає, що у подальшому ресторанному бізнесу слід зосередитися на сучасних стратегіях розвитку закладів в напрямках роботи з персоналом, маркетингу та покращенні санітарних та безпекових умов, зокрема: переорієнтації процесів рекрутингу та адаптації персоналу в формат онлайн; посиленні комунікації з персоналом; запуску програми лояльності та ефективній роботі із CRM-системою [5]. Між тим, не було рекомендовано дієвих практик щодо використання корпоративних активів для формування стратегії розвитку підприємства ресторанної індустрії в умовах пандемії,

рівно як і не розглядалося питання ролі інтелектуальних ресурсів ресторанів на шляху виходу з кризи.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є проведення аналітичного огляду стану ресторанних послуг в Україні та розробка рекомендацій щодо використання внутрішньокорпоративних ресурсів та активів підприємств ресторанної індустрії в умовах пандемії Covid-19.

Виклад основного матеріалу. Ресурсна теорія підприємства акцентує увагу на важливості саме корпоративного креативного ресурсу та нематеріальних активів фірм та компаній для виживання та економічного успіху в перманентно нестійкому економічному середовищі [3; 15]. Найважливішими активами підприємств постають фінансові, а також людський та інтелектуальний капітал [3]. Згідно аналітичних оглядів вищого керівництва зарубіжних асоціацій рестораторів національного рівня, незважаючи на певну тенденцію до збільшення робочих місць у даній галузі за I півріччя 2021 року, ресторанний сектор все ще має найвищий рівень незаповнених вакансій, які до певної міри обумовлені швидким розширенням кількості закладів харчування, які пропонують свої послуги у поєднанні з доставкою їжі до клієнта [1]. Вищезначене узгоджується і з показниками обсягу реалізованих послуг підприємствами сфери послуг в Україні у 2020–2021 роках (табл. 1) [7].

Згідно аналізу статистичних даних встановлено, що після глибокої кризи II кварталу 2020 року, спостерігається поступове збільшення наданих послуг населенню закладами харчування, особливо у II та III кварталах 2021 року.

Член правління *Національної ресторанної асоціації України* Жорж Піонов наголошує, що традиційно ресторанами «столицями» України є Київ, Львів та Одеса, проте заклади розвиваються і в інших містах [14]. За даними *СІД-Консалтинг груп*, що спеціалізується на ресторанному консалтингу та управлінні проектами, у 2020 р. майже

Таблиця 1

Обсяг реалізованих послуг підприємствами сфери послуг¹
у 2020–2021 роках в Україні, тис. грн

	2020 рік; квартали				2021 рік; квартали		
	I	II	III	IV	I	II	III
Діяльність із забезпечення стравами і напоями, з них:	3651213	1826922	3571684	3761365	4044806	4934889	5874902
постачання готових страв	941979	335526	685521	1008699	1338577	1620513	1598139

Примітка: ¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: складено автором за [7]

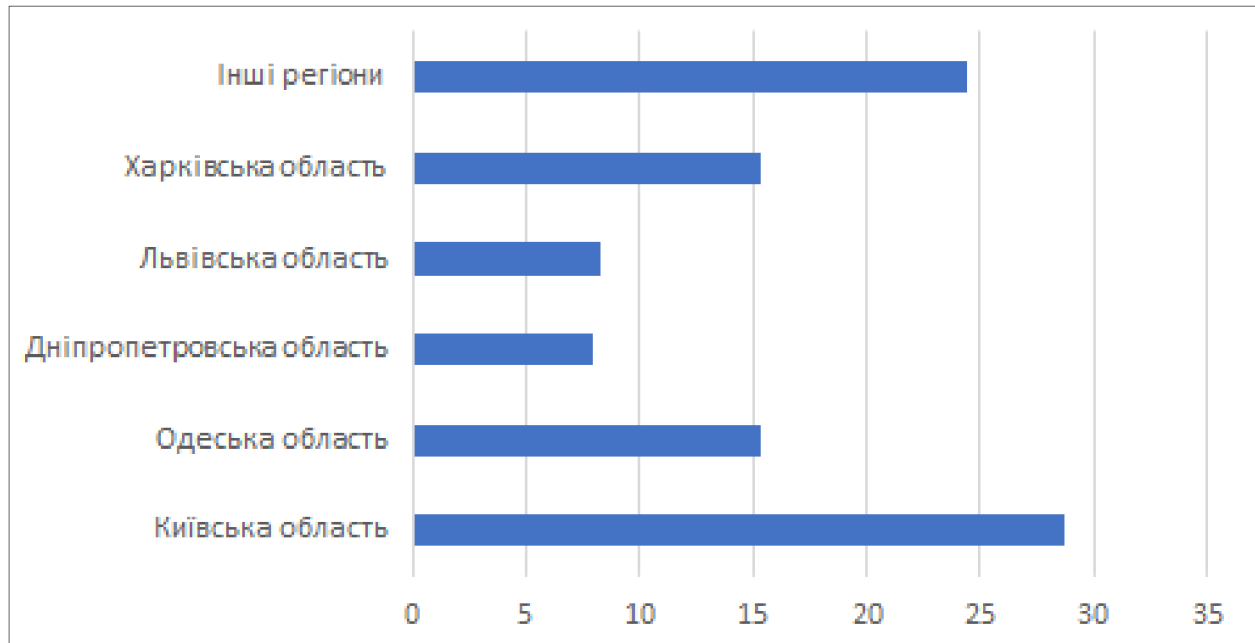
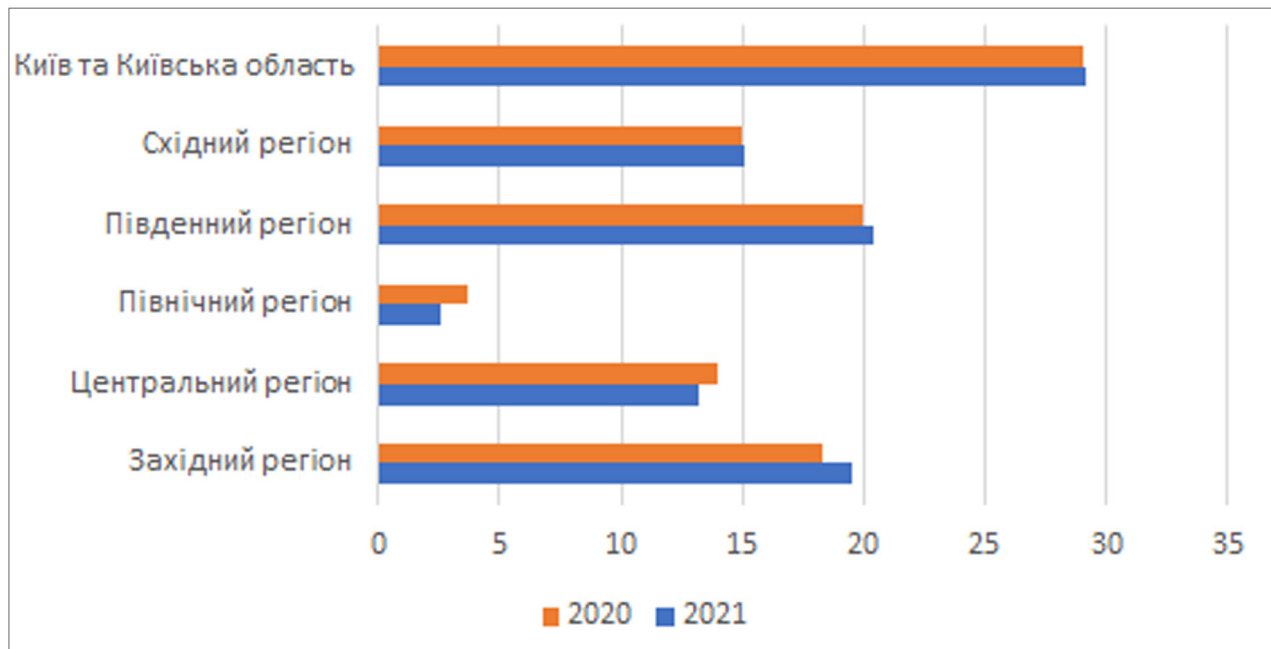


Рис. 1. Структура розподілу закладів харчування у Львівській, Одеській, Київській, Дніпропетровській та Харківській областях у 2020 році, у %

Джерело: систематизовано автором за [12]

половина усіх українських закладів громадського харчування (44%) були сконцентровані у 2-х областях України — Київській (28,7%) та Одеській (15,3%), а 75,6% — у п'яти областях країни: Київській, Дніпропетровській, Львівській, Одеській та Харківській (рис. 1).



Примітка: До складу зазначених регіонів входять області: *Західний регіон:* Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька та Чернівецька; *Центральний регіон:* Вінницька, Дніпропетровська, Кіровоградська, Полтавська та Черкаська; *Північний регіон:* Житомирська, Сумська та Чернігівська; *Південний регіон:* Запорізька, Миколаївська, Одеська та Херсонська; *Східний регіон:* Харківська; відсутня інформація по Луганській, Донецькій областях та Криму.

Рис. 2. Представлення ресторанів та закладів харчування у основних регіонах України в період пандемії (2020–2021 рр., у %)

Джерело: систематизовано автором за [12; 13]

Лідером за кількістю закладів громадського харчування є Київщина, за нею «рівних» йдуть Одеська та Харківська області [12]. У 2021 році столиця та область, залишилися основною локацією та концентрацією найбільшої кількості закладів харчування в Україні, при цьому питома вага регіону зросла на 0,5% і становить 29,2% (проти 28,7% у 2020 році); найвищий приріст у питомій вазі кількості закладів показали Західний регіон (біля 0,6%) та Київ з Київською областю (біля 0,5%) [12; 13]. Загальна динаміка приросту закладів порівняно з 2020 р. склала біля 6% (28 тисяч нових закладів) (рис. 2).

Таким чином, стан ресторанного бізнесу в Україні як і у світі не досягнув показників докоронавірусного періоду (кількісно українських закладів харчування станом на кінець 2021 року істотно менше ніж у 2019 році), що засвідчує загальною негативну динаміку, оскільки скоротилися показники кількості діючих закладів харчування; але ринок поступово відновлюється і відкриваються або перезапускаються кафе, бари та ресторани, які адаптувалися до реалій економічного середовища та здатні запропонувати нові формати роботи та організації бізнес-процесів.

В умовах кризового стану, ресторанного бізнесу постає простором креативності та оновлення, що проявляється у міксуванні форматів, кухонь та культур закладами харчування — поєднання китайської та японської, української та середземноморської кухонь; презентації себе і як магазину (гастробари); переорієнтація на клієнтів за межа-

ми мегаполісу: поселення та субурбанозону як потенційно вагомий клієнтський сектор в умовах коронакризи. На початковому етапі відновлення ресторанної індустрії, яка постає доволі привабливою для інвесторів сферою сучасного економічного простору України та прибутковим бізнесом для підприємців, варто акцентувати увагу саме на примноженні креативноорієнтованих внутрішньокорпоративних активів підприємств ресторанної індустрії та закладів харчування [16].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Згідно аналітичного огляду стану ресторанних послуг в Україні варто вказати на початок етапу відновлення даної сфери, яка може стати доволі цікавою для інвесторів та прибутковою для підприємців за умови акцентуалізації на креативні та інтелектуальні внутрішньокорпоративні ресурси в умовах пандемії Covid-19. У період перетворення бізнес-стратегій підприємств ресторанного бізнесу основним стратегічним завданням постає підвищення рівня адаптаційності закладів харчування, що можливе за рахунок як фінансових, так і нематеріальних активів підприємств, оскільки саме ці активи здатні сформувати домінуючу підприємницького успіху. Успіх прийде до тих рестораторів, які виявляться спроможними реалізуватися у креативному просторі гостинності, а відтак, задовольнити ціннісні уподобання клієнтів та гостей закладів харчування; а також здатні будуть створити умови щодо примноження потенціалу інтелектуальних активів підприємства.

Література

1. National Restaurant Association Releases 2021. URL: <https://restaurant.org/national-restaurant-association-releases-2021-mid-year-state-of-the-restaurant-industry-update/> (дата звернення 12.12.2021).
2. Tarasenko I., Verhun A. Sustainable development as a concept in the rapidly globalizing world economy // *Economics, Finance and Management Review*. 2021. № 3. Р. 25–34.
3. Verhun F., Bondarchuk J. Creative industries and their role in ukraine's economic system // *Economics, Finance and Management Review*. 2021. № 3. Р. 33–38.
4. Балацька Н. Ю. Ресторанний бізнес в умовах пандемії коронавірусу // *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 42. С. 117–122.
5. Гончаренко Н. В. Реорганізація ресторанного бізнесу в умовах пандемії коронавірусу COVID-19 // *Держава та регіони*. 2021. № 3. С. 40–46.
6. Гребенюк Г. М., Марценюк Л. В., Задоя В. О., Пікуліна О. В. Трансформація та розвиток підприємств ресторанного бізнесу України в умовах пандемії // *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 7. С. 14–19.
7. Держстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/posl/arh_dpdp21.html (дата звернення 23.12.2021).
8. Єгупова І. М. Особливості функціонування закладів ресторанного господарства: монографія. Одеса: ОНЕУ, 2016. 262 с.

9. Загірова М. С. Сучасні форми підприємств ресторанного господарства. Молодий вчений. 2020. № 16 (306). С. 237–239.
10. Ніколайчук О. А. Тренди розвитку вітчизняної індустрії гостинності в умовах COVID-19 // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. 2021. 13. С. 108–114.
11. Пулатов А. А., Носирбеков Т. М. Аналіз сучасних форматів підприємств індустрії харчування. Інтернаука. 2020. № 10–2. С. 33–37.
12. Структура розподілу ринку HoReCa в Україні за 2020 рік. URL: <https://horeca-ukraine.com/struktura-raspredelenija-rynka-horeca-v-ukraine-za-2020-god/> (дата звернення 24.12.2021).
13. Структура розподілу ресторанного ринку в Україні за 2021 рік. URL: <https://horeca-ukraine.com/struktura-raspredelenija-restorannogo-rynka-v-ukraine-za-2021-god/> (дата звернення 24.12.2021).
14. Чим відрізняється український ресторанний бізнес від світового. URL: <https://suspilne.media/132941-cim-vidriznaetsa-ukrainskij-restorannij-biznes-vid-svitovogo-poasnue-ekspert/> (дата звернення 22.12.2021).
15. Яворська О. Г. Інтелектуальний капітал в епоху становлення та розвитку цифрової економіки // Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2020. № 1 (13). С. 129–134.
16. Яворська О. Г. Проблема оцінювання інтелектуального капіталу: причини та підходи до вирішення // Галицький економічний вісник. 2020. Т. 64. № 3. С. 68–77.

References

1. National Restaurant Association Releases 2021. Available at: <https://restaurant.org/national-restaurant-association-releases-2021-mid-year-state-of-the-restaurant-industry-update/> (accessed 12.12.2021).
2. Tarasenko I., Verhun A. (2021) Sustainable development as a concept in the rapidly globalizing world economy. *Economics, Finance and Management Review*, 3, 25–34.
3. Verhun F., Bondarchuk J. (2021) Creative industries and their role in ukraine's economic system. *Economics, Finance and Management Review*, 3, 33–38.
4. Balatska N. Y. (2020) Restaurant business in the context of the coronavirus pandemic. *Market infrastructure*, 42, 117–122.
5. Goncharenko N. V. (2021) Reorganization of the restaurant business in the context of the COVID-19 pandemic. *State and Regions*, 3, 40–46.
6. Grebenyuk G. M., Martsenyuk L. V., Zadoya V. O., Pikulina O. V. (2021) Transformation and development of restaurant business enterprises in Ukraine in a pandemic. *Investment: practice and experience*, 7, 14–19.
7. State Statistics Service of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/posl/arh_dpsp21.html (accessed 23.12.2021).
8. Yehupova I. M. Osoblyvosti funktsionuvannia zakladiv restorannoho hospodarstva: monohrafiia [Features of the functioning of restaurants]. Odessa: ONEU, 2016. 262 c.
9. Zagirova M. S. (2020) Modern forms of restaurant business. *Young scientist*, 16 (306), 237–239.
10. Nikolaychuk O. A. (2021) Trends in the development of the domestic hospitality industry in the conditions. *The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University*, 13, 108–114.
11. Pulatov A. A., Nosirbekov T. M. (2020) Analysis of modern formats of enterprises in the food industry. *Inter-science*, 10–2, 33–37.
12. The structure of the distribution of the restaurant market HoReCa in Ukraine in 2020. Available at: <https://horeca-ukraine.com/struktura-raspredelenija-rynka-horeca-v-ukraine-za-2020-god/> (accessed 24.12.2021).
13. The structure of the distribution of the restaurant market in Ukraine in 2021. Available at: <https://horeca-ukraine.com/struktura-raspredelenija-restorannogo-rynka-v-ukraine-za-2021-god/> (accessed 24.12.2021).
14. The Ukrainian restaurant business differ from the world one. Available at: <https://suspilne.media/132941-cim-vidriznaetsa-ukrainskij-restorannij-biznes-vid-svitovogo-poasnue-ekspert/> (accessed 22.12.2021).
15. Yavorska O. G. (2020) Intellectual capital in the era of formation and development of the digital economy. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University*, 1 (13), 129–134.
16. Yavorska O. G. (2020) The problem of intellectual capital assessment: reasons and approaches to solving. *Galician Economic Bulletin*, 64, 68–77.

УДК 331:349.2

Скрынковский Руслан Миколайович

*кандидат економічних наук, професор, професор кафедри
Львівський університет бізнесу та права*

Скрынковский Руслан Николаевич

*кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры
Львовский университет бизнеса и права*

Skrynkovskyy Ruslan

*PhD in Economics, Professor, Professor of the Department
Lviv University of Business and Law*

ORCID: 0000-0002-2180-8055

Тиркало Юрій Євгенійович

аспірант

Національного університету «Львівська політехніка»

Тыркало Юрий Евгениевич

аспирант

Национального университета «Львовская политехника»

Tyrkalo Yuriy

*Postgraduate Student of the
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0003-2535-4238

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7790

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА
ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І ТРУДОВЕ ПРАВО: МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СПІВВІДНОШЕННЯ

ЭКОНОМИКА ТРУДА И ТРУДОВОЕ ПРАВО: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СООТНОШЕНИЯ

LABOR ECONOMICS AND LABOR LAW: METHODOLOGICAL ASPECTS OF CORRELATION

Анотація. У статті розкрито особливості вирішення проблем трудової діяльності, виходячи із дослідження основ економіки праці (як напряму економічної науки, що безпосередньо займається такими проблемами) та положень трудового права (якими регламентується процес забезпечення кожного права на працю), враховуючи методологічні аспекти співвідношення. Встановлено, що трудова діяльність — це особлива форма професійної активності індивідів, яка зумовлена через застосування науково-технічних засобів. Визначено, що однією із головних проблем економіки праці є проблема низького рівня продуктивності праці, вирішення якої можливе за рахунок розробок науково-технічного прогресу, удосконалення існуючих або/чи розроблення і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, покращення процесу виробництва продукції, автоматизації виробничого процесу, врахування аспектів соціальних процесів та передбачення гарантій забезпечення оптимального рівня оплати праці і належного рівня соціального захисту, розвитку освіти і науки, забезпечення належного рівня охорони здоров'я, гарантування безпеки праці, постійного підвищення працівниками кваліфікації та професіоналізму. Доведено, що ефективність трудової діяльності індивіда залежить від рівня його мотивації. З'ясовано, що однією із проблем, яка лежить в основі економічної науки про працю, є проблема урегулювання особистого життя і трудової діяльності молодих професіоналів на ринку праці, зокрема — за рахунок забезпечення гідних умов праці і права на належний рівень оплати праці. Визначено, що у реалізації стратегічно установлених завдань та

пріоритетів розвитку трудової діяльності особливу роль виконує дотримання положень трудового права. За трудовим правом повинно бути передбачено належне упорядкування взаємовідносин у трудовій діяльності, базуючись при цьому на уявленнях суспільства про такі аспекти, як справедливість та рамки свободи. Встановлено, що зміни трудового права на краще у відповідності до потреб ринку праці сприятимуть підвищенню рівня продуктивності праці, зростанню рівня зайнятості серед населення, впливатимуть на підвищення рівня та ефективності виробництва, підвищення рівня оплати праці тощо. Зазначено, що перспективами подальших досліджень у цьому напрямі мають бути дослідження особливостей і практичних аспектів співвідношення професіоналізму, професійної культури, професійної компетентності і професійної підготовки у трудовій діяльності.

Ключові слова: економіка праці, трудова діяльність, соціально-трудові відносини, трудове право, продуктивність праці.

Аннотация. В статье раскрыты особенности решения проблем трудовой деятельности, исходя из исследования основ экономики труда (как направления экономической науки, непосредственно занимающейся такими проблемами) и положений трудового права (которыми регламентируется процесс обеспечения каждому праву на труд), учитывая методологические аспекты соотношения. Установлено, что трудовая деятельность – это особая форма профессиональной активности индивидов, которая обусловлена применением научно-технических средств. Определено, что одной из главных проблем экономики труда является проблема низкого уровня производительности труда, решение которой возможно за счет разработок научно-технического прогресса, усовершенствование существующих или разработки и внедрения новых ресурсосберегающих технологий, улучшение процесса производства продукции, автоматизации производственного процесса, учета аспектов социальных процессов и гарантий обеспечения оптимального уровня оплаты труда и надлежащего уровня социальной защиты, развития образования и науки, обеспечения надлежащего уровня здравоохранения, гарантирование безопасности труда, постоянного повышения работниками квалификации и профессионализма. Доказано, что эффективность трудовой деятельности индивида зависит от его мотивации. Выяснено, что одной из проблем, лежащей в основе экономической науки о труде, является проблема урегулирования личной жизни и трудовой деятельности молодых профессионалов на рынке труда, в частности – за счет обеспечения достойных условий труда и права на надлежащий уровень оплаты труда. Определено, что в реализации стратегически установленных задач и приоритетов развития трудовой деятельности особую роль выполняет соблюдение положений трудового права. По трудовому праву должно быть предусмотрено надлежащее упорядочение взаимоотношений в трудовой деятельности, основываясь при этом на представлениях общества о таких аспектах, как справедливость и рамки свободы. Установлено, что изменения трудового права к лучшему в соответствии с потребностями рынка труда будут способствовать повышению уровня производительности труда, росту уровня занятости среди населения, влиять на повышение уровня и эффективности производства, повышение уровня оплаты труда и т.д. Отмечено, что перспективами дальнейших исследований в этом направлении должно быть исследование особенностей и практических аспектов соотношения профессионализма, профессиональной культуры, профессиональной компетентности и профессиональной подготовки в трудовой деятельности.

Ключевые слова: экономика труда, трудовая деятельность, социально-трудовые отношения, трудовое право, производительность труда.

Summary. The article reveals the features of solving the problems of labor activity, proceeding from the study of the foundations of labor economics (as a direction of economic science, directly dealing with such problems) and the provisions of labor law (which regulate the process of ensuring everyone the right to work), taking into account the methodological aspects of correlation. It has been established that labor activity is a special form of professional activity of individuals, which is due to the use of scientific and technical means. It has been determined that one of the main problems of labor economics is the problem of a low level of labor productivity, the solution of which is possible through the development of scientific and technological progress, improvement of existing or development and implementation of new resource-saving technologies, improvement of the production process of product, automation of the production process, taking into account aspects of social processes and guarantees of ensuring the optimal level of remuneration and an appropriate level of social protection, the development of education and science, ensuring an adequate level of health care, guaranteeing labor safety, continuous improvement of qualifications and professionalism by employees. It has been proved that the efficiency of an individual's labor activity depends on his motivation. It was found that one of the problems underlying the economic science of labor is the problem of regulating the personal life and work activities of young professionals in the labor market, in particular – at the expense of ensuring decent working conditions and the right to an adequate level of remuneration. It was determined that in the implementation of strategically established tasks and priorities for the development of labor activity, a special role is played by the observance of the provisions of labor law. Labor law should provide for the proper regulation of relations in labor activity is provided, based on society's perceptions of aspects such as fairness and the framework of freedom. It has been established that changes in labor law for the better in accordance with the

needs of the labor market will contribute to an increase in the level of labor productivity, an increase in the level of employment among the population, influence an increase in the level and efficiency of production, an increase in the level of wages, etc. It is noted that the prospects for further research in this direction should be the research of the features and practical aspects of the correlation of professionalism, professional culture, professional competence and professional training in labor activity.

Key words: labor economics, labor activity, social and labor relations, labor law, labor productivity.

Постановка проблеми. Трудові ресурси є невід’ємною складовою системи розвитку економічної діяльності. Ефективне використання трудових ресурсів позначається на економічному стані держави і добробуті суспільства загалом. Якщо говорити про те, що соціально-економічний розвиток держави є досить слабким, то на думку фахівців першочерговою проблемою цього є низький рівень продуктивності праці, низький рівень оплати праці, високий рівень безробіття тощо. А подолання цих проблем вимагає чималих зусиль у багатьох сферах, включаючи належну реалізацію положень утвердженого трудового права.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми праці і трудової діяльності у контексті дотримання положень трудового права є предметом досліджень багатьох вчених-економістів і практиків. Так, ґрунтовні дослідження у цьому напрямку здійснили такі науковці і практики: С. Вишневецька [1], О. Грішнова [2], М. Джаман [3], В. Дієсперов [4], М. Іншин [5], О. Коваленко [6], А. Колот [7], О. Костюченко [8], О. Коцій [9], А. Несевра [2], М. Семикіна [10], Л. Семів [11], О. Середа [12] та інші.

Так, А. Колот [7] дотримується думки, що однією із головних методологічних та міждисциплінарних засад наукового вчення про працю і соціально-трудова відносини має стати проведення комплексного і системного дослідження у напрямку формування сталих концептуальних позицій до вирішення проблем праці та проблем, пов’язаних із соціально-трудова діяльністю. В основі вирішення соціально-трудова проблем має лежати, насамперед, виявлення і вивчення основних проблемних аспектів та здійснення ґрунтового аналізу підходів до вирішення таких проблем.

Важливу роль у вирішенні проблем трудової діяльності посідає забезпечення права на працю. Акцентуючи увагу на цьому, О. Коваленко [6] стверджує, що державою мають надаватись гарантії кожній людині на створення їй належних умов для реалізації нею своїх можливостей. Так, держава, гарантуючи право на працю, надає кожному можливість здійснювати трудову діяльність, а також забезпечує кожному рівноцінні умови для реалізації цього права. Праця, за дослідження-

ми науковця [6] — це процес реалізації кожним природної здатності. Працею (через проявлення людської особистості) визначається рівень якісного внеску кожного у розвиток держави тощо.

Водночас тут також потрібно зазначити, що сьогодні не до кінця розкритими є деякі аспекти вирішення проблем трудової діяльності, які лежать в основі досліджень економічної науки про працю та положень трудового права.

Мета статті. Метою статті є розкрити особливості вирішення проблем трудової діяльності, виходячи із дослідження основ економіки праці (як напряму економічної науки, що безпосередньо займається такими проблемами) та положень трудового права (якими регламентується процес забезпечення кожному права на працю), враховуючи методологічні аспекти співвідношення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складні соціально-економічні умови, які сформувались в Україні протягом останніх років, негативно позначаються на розвитку економіки української держави. Не менш негативним є вплив таких умов і процесів на добробут та рівень життя населення. Для вирішення зазначених проблем виникає потреба у пошуку нових шляхів стимулювання населення до здійснення трудової діяльності, до впровадження на практиці удосконалених і/або нових форм зайнятості, підвищення рівня зайнятості тощо.

Практика вирішення проблем трудової діяльності свідчить про те, що однією із головних проблем економіки праці є проблема низького рівня продуктивності праці [4]. Аналіз результатів дослідження [4] дозволяють стверджувати, що над вирішенням цієї проблеми починають працювати лише тоді, коли рівень продуктивності праці вже є надто низьким. Водночас також з’ясовано, що коли керівнича ланка починає аналізувати про те, а чому виникають проблеми у процесі діяльності, та результатом аналізу здебільшого є низький рівень продуктивності праці.

Перш ніж приступити до визначення напрямків вирішення проблем низького рівня продуктивності праці, доцільно розкрити зміст поняття «трудова діяльність». З огляду на те і згідно інформації, яка представлена у науковій праці [11], трудова

діяльність — це особлива форма професійної активності індивідів, яка зумовлена через застосування науково-технічних засобів. Трудова діяльність є чітко зафіксована у часі та просторі, і нею передбачено виконання ряду функцій та операцій, виконувати які мають безпосередньо індивіди.

Поряд з тим, за результатами аналізу досліджень [10] з'ясовано, що продуктивність праці є однією із суперечливих економічних категорій. Так, продуктивність праці, з однієї сторони (у вузькому сенсі), характеризує продуктивність конкретного виду трудової діяльності, який, виходячи із мікрорівневого чи індивідуального аналізу, розраховується як співвідношення між обсягом виробленої продукції (послуг) та витратами тільки одного із факторів виробництва, тобто живої праці. Ці витрати, як показник розрахунку індикатора продуктивності праці, можуть бути обчислені як за годину, так і за день, квартал чи рік.

Що стосується більш ширшого трактування (або у ширшому сенсі) поняття «продуктивність праці», то індикатор продуктивності праці на макроекономічному рівні характеризує суспільну продуктивність праці як результативність здійснення виробництва (виробничого процесу) за кожним із видів економічної діяльності. Цей індикатор продуктивності праці на такому рівні обчислюється як співвідношення між загальним обсягом виробленої продукції (послуг) та сумою загальних витрат, що були понесені на реалізацію такої праці [10].

Основними інструментами вирішення проблем, пов'язаних із підвищенням продуктивності праці, є [10]: 1) науково-технічний прогрес; 2) удосконалення існуючих або/чи розроблення і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій; 3) покращення процесу виробництва продукції. У багатьох розвинених країнах світу витрати на науку і розробку інноваційних (високих) технологій є доволі значними. Ці витрати себе окупляють, оскільки впровадження нових інноваційних технологій у виробництво дозволяє зробити виробничий процес більш ефективним, а вклад людської праці — мінімальним.

Автоматизація виробничого процесу, перш за все, вимагає залучення трудових ресурсів, які мають доволі високий рівень знань і належний рівень кваліфікації. Завдяки використанню таких якісних характеристик трудових ресурсів процес виробництва є більш ефективним і результативним, а обсяг ресурсів, який залучається у виробництво — оптимальним.

Акцентуючи увагу на такому правилі, багато економічно розвинених країн світу вкладає знач-

ні кошти у розвиток науки і високих технологій. Однак в Україні до таких вкладів є досить далеко, тому наслідки себе проявляють. Можливо тому українське виробництво сьогодні є не настільки конкурентоспроможним, як у економічно розвинутих країнах.

З огляду на зазначене вище, потрібно також наголосити на тому, що підвищення продуктивності праці не повинно бути самоціллю, цей процес має стати одним із пріоритетних завдань держави. Вирішення наявних проблем щодо підвищення продуктивності праці має не тільки враховувати окремі аспекти соціальних процесів, а й обов'язково передбачати гарантії забезпечення оптимального рівня оплати праці і належного рівня соціального захисту. Також одним із напрямів підвищення рівня продуктивності праці має стати розвиток освіти і науки, забезпечення належного рівня охорони здоров'я, гарантування безпеки праці, постійне підвищення працівниками кваліфікації та професіоналізму. Водночас тут, враховуючи інформацію у наукових працях [13–15], доцільно дослідити особливості і практичні аспекти співвідношення професіоналізму, професійної культури, професійної компетентності і професійної підготовки.

Поряд з тим, ще однією проблемою, яка суттєво знижує продуктивність праці, є проблема низької мотивації працівників, що зумовлена, як правило, низьким рівнем оплати праці. Беззаперечно тут треба відзначити проблему низької оплати тих працівників, які безпосередньо беруть участь у розробленні нових інноваційних (високих) технологій. Недостатня мотивація таких працівників стає причиною низького рівня технологічності продукції тощо.

Важливою засадою вирішення проблем трудової діяльності також є професійна спрямованість трудової діяльності індивідів. Так, професійна спрямованість трудової діяльності індивіда, на думку фахівців, має бути вузькоспеціалізованою, оскільки так можна досягти більш високого рівня продуктивності праці. Індивід має бути професіоналом своєї справи і відповідальним. Маючи значні професійні здібності і навички, індивід може їх використовувати у процесі здійснення трудової діяльності, включаючи інноваційну працю тощо. Наприклад, трудова діяльність може бути здійснена у напрямку виробництва нової продукції згідно потреб ринку.

Як зазначалось вище, ефективність трудової діяльності індивіда залежить від рівня його мотивації. У цьому контексті доцільно також зазначити,

що мотивація забезпечується багатьма факторами, зокрема макроекономічними і особистісними. За фактом трудова діяльність не чинить прямого впливу на досягнення всіх потреб і не забезпечує реалізацію всіх потреб індивіда, зокрема — не забезпечує у сукупності його фізичних, соціальних, інтелектуальних та інших потреб. Тому, враховуючи зазначене, може виникнути криза трудової мотивації. Це пояснюється тим, що окремі індивіди, які здійснюють трудову діяльність здебільшого у сфері виробництва, не можуть у більшій мірі задовольнити свої життєві потреби. Тому, враховуючи такі умови, деякі індивіди вимушені шукати додатковий заробіток. Ще однією причиною незадоволеності індивіда трудовою діяльністю може бути затримка виплати заробітної плати. Негативний вплив на ефективність здійснення трудової діяльності чинить також застаріле обладнання, яке часто використовується у виробничому процесі, і/або неналежні санітарно-гігієнічні умови здійснення трудової діяльності тощо. Незадоволення інтелектуальних і/або моральних потреб індивідів також є причиною низького рівня ефективності здійснення трудової діяльності індивідами [3].

Задоволення вищезазначених потреб та вирішення проблем вимагає належного матеріального забезпечення. Якщо у індивідів немає ресурсів матеріального забезпечення і можливості їх здобути, здійснюючи трудову діяльність, то більшість із них вдаються до вкрай негативних діянь. За таких умов зростає рівень окремих груп і видів злочинів. Тут потрібно також відзначити і те, що індивіди, маючи неналежні матеріальні умови життя, часто керуються такими негативними рисами характеру, як страх і гнів. Поряд з тим з'ясовано, що є індивіди, які мають нормальне (належне) матеріальне забезпечення, але прагнуть ще більше збагатити свої блага і, проявляючи свій особистий егоїзм, можуть відкидати на другий план трудову діяльність. Враховуючи таку ситуацію на ланці управління державою, все це у перспективі може призвести до негативних наслідків розвитку держави, зокрема — до виникнення нових соціально-економічних та іншого роду проблем. Криза мотивації трудової діяльності досить часто провокується потребами вищого рівня, а не потребами нижчого рівня.

Однією із визначальних проблем, вирішення якої лежить в основі економіки праці, є проблема урегулювання особистого життя і трудової діяльності молодих професіоналів на ринку праці.

Забезпечення гідних умов праці і права на належний рівень оплати праці — це дві із найваж-

ливіших аспектів трудової діяльності кожного індивіда. Ці аспекти є тісно взаємопов'язані між собою і ними заздалегідь керуються сьогодні молоді професіонали. Проте, їм не завжди вдається ефективно поєднати ці два аспекти, оскільки існують фактори, через які таке поєднання гальмується. Наприклад, це може бути досить високий рівень конкуренції на ринку праці, малий досвід трудової діяльності, безвідповідальність окремих роботодавців або бездіяльність окремих чиновників зі сторони органів державної влади. За таких обставин молоді спеціалісти часто працюють понаднормово, у шкідливих умовах, отримують низьку заробітну плату тощо, що негативно позначається на їх людському розвитку і здоров'ї.

Тому, враховуючи інформацію, представлену у праці [2], досягти балансу між процесами забезпечення професійного і особистого життя кожного індивіда, зокрема молодих спеціалістів, можна за рахунок:

- 1) чіткого формування цінностей і пріоритетів життя, зокрема того, на що має бути витрачений час;
- 2) того, що індивіди не мають керуватись завданнями виконати всю свою і іншу (або за когось іншого) роботу та у найближчий час, тому що зазвичай життя не є ідеальним, його не можна повністю контролювати;
- 3) того, що не треба взаємопов'язувати роботу і особисте життя;
- 4) того, що для полегшення і покращення трудової діяльності потрібно намагатися і застосовувати наявні новітні здобутки науково-технічного прогресу тощо.

Практика показує, що сьогодні в Україні виникає безліч проблем у напрямку управління трудовими ресурсами. Однією із таких проблем є зниження кількості населення в Україні, високий рівень трудової міграції, старіння нації, низький рівень оплати праці, низький рівень продуктивності праці, невтримання на робочих місцях талановитої молоді тощо. Вирішення зазначених вище проблем вимагає негайних дій у напрямку управління трудовими ресурсами із прийняттям на цій основі виважених рішень та впровадження ряду заходів на підтримку політики у цій сфері.

Водночас тут необхідно зауважити, що якщо вчасно не вирішити проблему управління трудовими ресурсами, то розвиток національної економіки не тільки буде неефективним сьогодні з негативними наслідками, а й у недалекій перспективі держава не зможе вже ефективно і повноцінно розвиватись, оскільки, як відомо, трудові ресур-

си — це пріоритет соціально-економічного розвитку будь-якої держави.

З ціллю підвищення ефективності нарощування обсягів трудових ресурсів та ефективності їх використання в Україні потрібно першочергово реалізувати ряд основних стратегічно установлених завдань, а саме: а) підвищити рівень оплати праці; б) сформувати дієву систему мотивації індивідів до ефективного здійснення ними трудової діяльності; в) забезпечити сприятливі умови для здійснення трудової діяльності; г) сформувати належні умови для підвищення рівня народжуваності; д) забезпечити сприятливі умови для самореалізації і розвитку талановитих індивідів, зокрема молодих професіоналів; е) залучати молодих професіоналів з інших країн до трудової діяльності в Україні [9].

У реалізації зазначених вище стратегічно установлених завдань і пріоритетів розвитку трудової діяльності особливу роль виконує дотримання положень трудового права.

Трудове право в Україні за своєю соціальною специфікою призначення є досить дискусійним. За роки незалежності України трудове право потребує пошуку шляхів його соціального призначення та реалізації таких шляхів на практиці [8].

Удосконалення норм трудового права та формування на цій основі нових взаємовідносин між роботодавцями і працівниками, впровадження та підтримання на належному рівні принципів соціального діалогу і принципів соціального партнерства — це на сьогодні одні із головних вимог, які ставляться до держави з ціллю формування у ній ознак демократичності, правової орієнтованості та соціальності [12].

Трудове право у контексті соціалізації повинно передбачати належне упорядкування взаємовідносин у трудовій діяльності, базуючись при цьому на уявленнях суспільства про такі аспекти, як справедливість та рамки свободи. З огляду на ці аспекти, важливим пріоритетом трудового права повинен бути пріоритет дотримання учасниками трудового права правильної моделі поведінки, якою би за жодних обставин не відбувалось порушення прав, свобод і законних інтересів інших учасників цього права. Реалізація такого підходу на практиці дозволить на законних засадах здійснювати трудову діяльність кожному, тому не матиме місце негативний вплив на свідомість і волю інших учасників трудових правовідносин [8]. Тому, враховуючи зазначене вище, в основі трудового права в Україні має бути закріплений принцип соціалізації, за яким відбуватиметься на-

лежне упорядкування взаємовідносин у трудовій діяльності.

Варто також зауважити, що проблеми трудової діяльності, перш за все, виступають суспільними проблемами держави, вирішити які — це одне із головних завдань України. Сьогодні в умовах впливу економічних криз і нестабільності функціонування ринку праці ефективна реалізація права кожного індивіда на працю у різних видах трудової діяльності має базуватись виключно на положеннях трудового законодавства і бути пріоритетним напрямком держави. Попри те, трудове законодавство, враховуючи постійні зміни, що прослідковуються на ринку праці, та нові пріоритети трудової діяльності індивідів має постійно доповнюватися і удосконалюватися. За рахунок таких дій можна значно покращити не тільки наявні умови працевлаштування, а й умови подальшої трудової діяльності індивідів [5].

Зміни трудового права на краще у відповідності до потреб ринку праці сприятимуть підвищенню рівня продуктивності праці, зростанню рівня зайнятості серед населення, впливатимуть на підвищення рівня та ефективності виробництва, підвищення рівня оплати праці тощо. Ефективне правове регулювання соціально-трудова відносин є одним із визначальних напрямків зниження рівня соціальної і політичної напруги в суспільстві. Трудові відносини зможуть вийти на новий рівень їх формування. Все це є важливим пріоритетом розвитку трудового права у напрямку вирішення проблем трудової діяльності.

Розкриваючи тему методологічних засад трудового права у контексті вирішення проблем трудової діяльності, необхідно також торкнутися процесу соціології праці. Так, соціологія праці — це процес вивчення трудової діяльності через соціальний аспект цієї категорії. Основними елементами соціології праці є поняття «інтерес» та поняття «потреби» [1].

Соціально-трудова відносини, які формуються у суспільстві, є об'єктом економічного вчення про працю. Ці відносини займають вагомe місце у системі суспільних відносин, оскільки на їх основі формується рівень життя населення, рівень продуктивності праці, рівень задоволеності трудовою діяльністю тощо. У сукупності вони визначають комплекс інструментів досягнення соціально-економічного розвитку в країні. Належний рівень правового регулювання таких відносин відбувається за допомогою пропозицій ринку праці. Не менш важливий вплив на такі відносини має безпосередньо держава, адже саме держава виступає

головним суб'єктом соціально-трудових відносин. Комплексне поєднання процесів регулювання як зі сторони ринку праці, так і зі сторони держави як головного регулятора, забезпечить оптимальне становлення і ефективний розвиток соціально-трудових відносин у перспективі.

Своєю чергою, акцентуючи увагу на трудовій діяльності, як головному аспекту економіки праці, потрібно відзначити такі основні ознаки цієї категорії:

- 1) трудова діяльність є дуже тісно взаємопов'язана із технологічним процесом, оскільки рівень ефективності здійснення індивідами трудової діяльності прямо залежить від рівня використання у процесі трудової діяльності різних науково-технічних розробок та досягнень освіти, науки і техніки;
- 2) трудова діяльність індивіда у більшій мірі враховує професійні якості індивіда та обумовлюється його посадовими обов'язками, аніж враховує особистісні якості індивіда;
- 3) трудова діяльність є регламентованою як у часі, так і у просторі, оскільки повинна здійснюватися за спеціально установленим алгоритмом.

Висновки і перспективи подальших досліджень. За результатами опрацювання наукових праць та джерел [1–15] можна стверджувати, що:

- трудова діяльність — це особлива форма професійної активності індивідів, яка зумовлена через застосування науково-технічних засобів;
- однією із головних проблем економіки праці є проблема низького рівня продуктивності праці, вирішення якої можливе за рахунок розробок науково-технічного прогресу, удосконалення існуючих або/чи розроблення і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, покращення процесу виробництва продукції, автоматиза-

ції виробничого процесу, врахування аспектів соціальних процесів та передбачення гарантій забезпечення оптимального рівня оплати праці і належного рівня соціального захисту, розвитку освіти і науки, забезпечення належного рівня охорони здоров'я, гарантування безпеки праці, постійного підвищення працівниками кваліфікації та професіоналізму;

- ефективність трудової діяльності індивіда залежить від рівня його мотивації;
- однією із проблем, яка лежить в основі економічної науки про працю, є проблема урегулювання особистого життя і трудової діяльності молодих професіоналів на ринку праці, зокрема — за рахунок забезпечення гідних умов праці і права на належний рівень оплати праці;
- у реалізації стратегічно установлених завдань та пріоритетів розвитку трудової діяльності особливу роль виконує дотримання положень трудового права;
- трудове право у контексті соціалізації повинно передбачати належне упорядкування взаємовідносин у трудовій діяльності, базуючись при цьому на уявленнях суспільства про такі аспекти, як справедливість та рамки свободи;
- зміни трудового права на краще у відповідності до потреб ринку праці сприятимуть підвищенню рівня продуктивності праці, зростанню рівня зайнятості серед населення, впливатимуть на підвищення рівня та ефективності виробництва, підвищення рівня оплати праці тощо.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі мають бути дослідження особливостей і практичних аспектів співвідношення професіоналізму, професійної культури, професійної компетентності і професійної підготовки у трудовій діяльності.

Література

1. Вишневецька С. В. Методологічні проблеми забезпечення права на працю // Вісник Академії адвокатури України. 2012. Число 3(25). С. 166–168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaau_2012_3_28 (дата звертання: 01.10.2021 р.).
2. Грішнова О. А., Несевра А. І. Молоді професіонали на ринку праці: проблеми гармонізації особистого життя та трудової діяльності // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2017. № 1(13). С. 49–60.
3. Джаман М. О. Проблеми мотивації трудової діяльності в Україні // Сучасна соціально-економічна динаміка: реалії та перспективи для України: Матеріали XIII Пленуму Правління Співки економістів України. Київ, 2021. С. 137–152. URL: http://seu.org.ua/wp-content/uploads/2021/06/13_пленум.pdf (дата звертання: 01.10.2021 р.).
4. Дієсперов В. С. Економіка сільськогосподарської праці // Економіка АПК. 2016. № 6. С. 110–117. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_6_14 (дата звертання: 01.10.2021 р.).
5. Іншин М. І. Сутність та зміст права на працю: теоретико-правовий підхід // Соціальне право. 2017. № 1. С. 10–17. URL: <https://soclaw.com.ua/index.php/journal/article/view/9/2> (дата звертання: 01.10.2021 р.).

6. Коваленко О. О. Актуальні проблеми сучасного розуміння права на працю // Університетські наукові записки. 2016. № 59. С. 39–51. URL: <http://old.univer.km.ua/visnyk/1559.pdf> (дата звертання: 01.10.2021 р.).
7. Колот А. М. Розвиток наук про працю та соціально-трудові відносини на засадах міждисциплінарності // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2014. № 1(7). С. 7–26.
8. Костюченко О. Є. Соціальне призначення трудового права: проблеми теорії та практики: дис. ... док. юрид. наук: 12.00.05 / Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля. Сєверодонецьк, 2018. 449 с. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/handle/doc/3873> (дата звертання: 01.10.2021 р.).
9. Кошій О. В. Проблеми та перспективи розвитку трудових ресурсів в Україні // Економічний форум. 2020. Т. 1, № 1. С. 140–147. doi: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-20>
10. Семикіна М. В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2010. Вип. 17. С. 457–463. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_17_72 (дата звертання: 01.10.2021 р.).
11. Семів Л. К., Гузар У. Є. Модифікація категорії «трудова діяльність» в умовах розвитку економіки знань // Економічний форум. 2017. Вип. 1. С. 238–242.
12. Середа О. Г. Право на працю в умовах цифрової трансформації суспільства // Science and practice, problems and innovations: Abstracts of VII International Scientific and Practical Conference (Ottawa, February 25-27, 2021). 2021. Рр. 99–104. doi: <https://doi.org/10.46299/ISG.2021.I.VII>
13. Лібанова Е. М. Проблеми розвитку ринку праці в контексті соціальної політики України, загроз та викликів XXI століття // Ринок праці та зайнятість населення. 2012. № 2. С. 41–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpzn_2012_2_14 (дата звертання: 01.10.2021 р.).
14. Романов А. Асиметрії ринку праці та механізми їх регулювання в умовах досягнення цілей сталого розвитку // Економічний аналіз. Тернопіль. 2019. Том 29. No 4. С. 58–66. doi: <https://doi.org/10.35774/econa2019.04.058>
15. Гриньова В. М. Про співвідношення понять «професіоналізм», «професійна культура», «професійна компетентність», «професійна підготовка» // Педагогіка та психологія. 2014. Вип. 45. С. 74–84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znphknpu_ped_2014_45_10 (дата звертання: 01.10.2021 р.).

References

1. Vyshnovetska S. V. Metodolohichni problemy zabezpechennia prava na pratsiu // Visnyk Akademii advokatury Ukrainy. 2012. Chyslo 3(25). S. 166–168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaau_2012_3_28 (data zvertannia: 01.10.2021 r.).
2. Hrishnova O. A., Nesevra A. I. Molodi profesionaly na rynku pratsi: problemy harmonizatsii osobystoho zhyttia ta trudovoi diialnosti // Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka. 2017. № 1(13). S. 49–60.
3. Dzhaman M. O. Problemy motyvatsii trudovoi diialnosti v Ukraini // Suchasna sotsialno-ekonomichna dynamika: realii ta perspektyvy dlia Ukrainy: Materialy XIII Plenumu Pravlinnia Spilky ekonomistiv Ukrainy. Kyiv, 2021. S. 137–152. URL: http://seu.org.ua/wp-content/uploads/2021/06/13_plenum.pdf (data zvertannia: 01.10.2021 r.).
4. Diiesperov V. S. Ekonomika silskohospodarskoi pratsi // Ekonomika APK. 2016. № 6. S. 110–117. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_6_14 (data zvertannia: 01.10.2021 r.).
5. Inshyn M. I. Sutnist ta zmist prava na pratsiu: teoretyko-pravovyi pidkhid // Sotsialne pravo. 2017. № 1. S. 10–17. URL: <https://soclaw.com.ua/index.php/journal/article/view/9/2> (data zvertannia: 01.10.2021 r.).
6. Kovalenko O. O. Aktualni problemy suchasnoho rozuminnia prava na pratsiu // Universytetski naukovyi zapysky. 2016. № 59. S. 39–51. URL: <http://old.univer.km.ua/visnyk/1559.pdf> (data zvertannia: 01.10.2021 r.).
7. Kolot A. M. Rozvytok nauk pro pratsiu ta sotsialno-trudovi vidnosyny na zasadakh mizhdystsyplinarnosti // Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka. 2014. № 1(7). S. 7–26.
8. Kostiuchenko O. Ye. Sotsialne pryznachennia trudovoho prava: problemy teorii ta praktyky: dys. ... dok. yuryd. nauk: 12.00.05 / Skhidnoukrainskyi natsionalnyi universytet im. Volodymyra Dalia. Sievierodonetsk, 2018. 449 s. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/handle/doc/3873> (data zvertannia: 01.10.2021 r.).
9. Koshchii O. V. Problemy ta perspektyvy rozvytku trudovykh resursiv v Ukraini // Ekonomichni forum. 2020. T. 1, № 1. S. 140–147. doi: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-20>
10. Semykina M. V. Produktivnist pratsi: metodolohiia vymiriuvannia, peredumovy zrostannia // Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 2010. Vyp. 17. S. 457–463. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_17_72 (data zvertannia: 01.10.2021 r.).
11. Semiv L. K., Huzar U. Ye. Modyfikatsiia katehori «trudova diialnist» v umovakh rozvytku ekonomiky znan // Ekonomichni forum. 2017. Vyp. 1. S. 238–242.

-
12. Sereda O. H. Pravo na pratsiu v umovakh tsyfrovoy transformatsii suspilstva // Science and practice, problems and innovations: Abstracts of VII International Scientific and Practical Conference (Ottawa, February 2527, 2021). 2021. Pp. 99–104. doi: <https://doi.org/10.46299/ISG.2021.I.VII>
 13. Libanova E. M. Problemy rozvytku rynku pratsi v konteksti sotsialnoi polityky Ukrainy, zahroz ta vyklykiv KhKhI stolittia // Rynok pratsi ta zainiatist naselennia. 2012. № 2. S. 41–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rpzn_2012_2_14 (data zvertannia: 01.10.2021 r.).
 14. Romanov A. Asymetrii rynku pratsi ta mekhanizmy yikh rehuliuвання v umovakh dosiahnennia tsilei staloho rozvytku // Ekonomichnyi analiz. Ternopil. 2019. Tom 29. No 4. S. 58–66. doi: <https://doi.org/10.35774/econ2019.04.058>
 15. Hrynova V. M. Pro spivvidnoshennia poniat «profesionalizm», «profesiina kultura», «profesiina kompetentnist», «profesiina pidhotovka» // Pedahohika ta psykhohiia. 2014. Vyp. 45. S. 74–84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znphnpu_ped_2014_45_10 (data zvertannia: 01.10.2021 r.).

Алієв Каміль Ахад огли

*магістрант кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Алиев Камиль Ахад оглы

*магистрант кафедры туризма и гостиничного хозяйства
Харьковского национального университета
городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

Aliev Kamil

*Master of the Tourism and Hospitality Management Department of the
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Погасій Сергій Олександрович

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Погасий Сергей Александрович

*кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства
Харьковский национальный университет
городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

Pohasii Serhii

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Tourism and Hospitality Management Department
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7872

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТУРИСТІВ В УКРАЇНІ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТУРИСТОВ В УКРАИНЕ

PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF TRANSPORT SERVICE FOR TOURISTS IN UKRAINE

Анотація. В статті розглянуто роль і місце транспортного обслуговування в туризмі, вказано на тісний взаємозв'язок розвитку таких галузей економіки, як транспорт і туризм. На підставі даних Державної служби статистики України за останні 20 років зроблено аналіз тенденцій зміни обсягів туристської діяльності та обсягів перевезення пасажирів різними видами транспорту. З'ясовано, що в період з 2000 по 2020 рр. за обсягами перевезення пасажирів усі види транспорту крім авіаційного поступово втрачають свої позиції на ринку транспортних послуг. Визначено негативні наслідки пандемії COVID 19 для туристської діяльності та роботи транспорту і доведено, що в найближчому майбутньому туризм буде мати вирішальне значення для зростання обсягів перевезень пасажирів на транспорті. Однак, зростання обсягів перевезень на різних видах транспорту не буде однаковим і буде обумовлено конкурентними перевагами, які зможе забезпечити кожен вид транспорту. Визначено першочергові заходи які необхідно зробити кожному виду транспорту в Україні для

залучення туристського потоку і збільшення обсягів пасажирських перевезень. Особливу увагу приділено доцільності розробки транспортних турів на залізничному і водних видах транспорту. Обґрунтовано необхідність створення єдиного туроператора з транспортних турів у складі Міністерства інфраструктури України. В статті окремо розглянуто можливість використання для потреб туризму транспортних засобів, призначених для переміщення малих груп людей на різних видах транспорту, а також індивідуальних транспортних засобів, в тому числі і нових, таких як електровелосипеди, електроскутери, електросамокати, моно колеса, тощо. Визначено, що необмежені перспективи для сфери туризму відкриває інтеграція різних видів транспорту. Розглянуті різні форми такої інтеграції. Для досягнення максимальної ефективності транспортного обслуговування в туризмі потрібна скоординована робота двох потужних галузей економіки – туризму і транспорту. Ця взаємодія не можлива без участі держави через розробку програм розвитку обох галузей.

Ключові слова: транспортне обслуговування, перевезення туристів, транспортні засоби, транспортні тури, автобусні тури, залізничні тури, морські та річкові круїзи.

Аннотация. В статье рассмотрена роль и место транспортного обслуживания в туризме, указана тесная взаимосвязь развития таких отраслей экономики, как транспорт и туризм. На основании данных Государственной службы статистики Украины за последние 20 лет произведен анализ тенденций изменения объемов туристской деятельности и объемов перевозки пассажиров разными видами транспорта. Выяснено, что в период с 2000 по 2020 гг. по объемам перевозки пассажиров все виды транспорта, кроме авиационного, постепенно теряют свои позиции на рынке транспортных услуг. Определены негативные последствия пандемии COVID 19 для туристской деятельности и работы транспорта и доказано, что в ближайшем будущем туризм будет иметь решающее значение для роста объемов перевозок пассажиров на транспорте. Однако рост объемов перевозок на различных видах транспорта не будет одинаковым и будет обусловлен конкурентными преимуществами, которые сможет обеспечить каждый вид транспорта. Определены первоочередные меры, которые необходимо предпринять каждому виду транспорта в Украине для привлечения туристского потока и увеличения объемов пассажирских перевозок. Особое внимание уделено целесообразности разработки транспортных туров на железнодорожном и водных видах транспорта. Обоснована необходимость создания единого туроператора по транспортным турам в составе Министерства инфраструктуры Украины. В статье отдельно рассмотрены возможности использования для нужд туризма транспортных средств, предназначенных для перемещения малых групп людей на различных видах транспорта, а также индивидуальных транспортных средств, в том числе и новых, таких как электровелосипеды, электроскутеры, электросамокаты, моно колеса, и другое. Определено, что неограниченные перспективы для сферы туризма открывает интеграция различных видов транспорта. Рассмотрены разные формы такой интеграции. Для достижения максимальной эффективности транспортного обслуживания в туризме требуется скоординированная работа двух мощных отраслей экономики – туризма и транспорта. Это взаимодействие невозможно без участия государства через разработку программ развития обеих отраслей.

Ключевые слова: транспортное обслуживание, перевозка туристов, транспортные средства, транспортные туры, автобусные туры, железнодорожные туры, морские и речные круизы.

Summary. The article considers the role and place of transport services in tourism, indicates the close relationship between the development of such sectors of the economy as transport and tourism. Based on the data of the State Statistics Service of Ukraine over the past 20 years, an analysis was made of trends in the volume of tourism activities and the volume of passenger transportation by different modes of transport. It was found that in the period from 2000 to 2020. in terms of passenger transportation, all types of transport, except for aviation, are gradually losing their positions in the transport services market. The negative consequences of the COVID 19 pandemic for tourism and transport activities have been identified, and it has been proved that in the near future tourism will be crucial for the growth of passenger traffic in transport. However, the growth in traffic volumes by different modes of transport will not be the same and will be determined by the competitive advantages that each mode of transport can provide. The priority measures that need to be taken by each type of transport in Ukraine to attract the tourist flow and increase the volume of passenger traffic have been determined. Particular attention is paid to the feasibility of developing transport tours by rail and water transport. The necessity of creating a single tour operator for transport tours within the Ministry of Infrastructure of Ukraine is substantiated. The article separately considers the possibility of using vehicles for the needs of tourism, designed to move small groups of people on various modes of transport, as well as individual vehicles, including new ones, such as electric bicycles, electric scooters, electric scooters, mono wheels, and other. It has been determined that the integration of various modes of transport opens up unlimited prospects for the tourism sector. Various forms of such integration are considered. To achieve maximum efficiency of transport services in tourism, the coordinated work of two powerful sectors of the economy – tourism and transport – is required. This interaction is impossible without the participation of the state through the development of programs for the development of both industries.

Key words: transport services, transportation of tourists, vehicles, transport tours, bus tours, rail tours, sea and river cruises.

Постановка проблеми. Важливою складовою туристських подорожей є транспортне обслуговування, яке забезпечує пересування туристів з одного місця в інше, суттєво впливаючи на враження туристів та вартість подорожей. Історія розвитку туризму свідчить про те, що революційні досягнення в транспортній галузі стимулювали попит на подорожі, що, в свою чергу, потребувало від транспортних підприємств постійного удосконалення і модернізації транспортних засобів, підвищення якості та ефективності транспортного обслуговування туристів. Україна хоча і має розвинуту транспортну систему, стан її інфраструктури та рухомого складу у порівнянні з розвинутими країнами світу не можна вважати задовільним. Події останніх років мали негативний вплив на туристську діяльність і роботу транспортної галузі в Україні. Нестабільність політичного та економічного стану нашої держави значно стримують розвиток в'їзного туризму. Пандемія, викликана вірусом COVID 19, значно зменшила кількість подорожей і обсяги пасажирських перевезень усіма видами транспорту. Разом з тим, розвиток науково-технічного прогресу, впровадження у сферу виробництва і сферу обслуговування нових досягнень науки і техніки та інноваційних технологій створює умови для модернізації існуючих і появи нових транспортних засобів, відкриває нові можливості для удосконалення транспортного обслуговування туристів в Україні. Вимоги сьогодення потребують дослідження перспектив розвитку транспортного обслуговування в туризмі, з'ясування завдань, які стоять перед туристськими і транспортними підприємствами з удосконалення транспортного обслуговування в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням транспортного обслуговування в туризмі постійно приділялося достатньо багато уваги в науковій і навчальній літературі. В останнє десятиріччя проблеми транспортного обслуговування туристів різними видами транспорту в Україні активно досліджувалися такими авторами публікацій: на авіаційному транспорті — Дудник І. М., Борисюк О. А. [4], Ткачук Л. М., Тертична А. О. [16]; на автомобільному транспорті — Бандурко А. О., Марценюк Л. В., Власова О. П. [2], Дудник І. М., Семенюк В. І. [15]; на залізничному транспорті — Бараш, Ю. С., Кравченко А. О., Яснецов О. С. [1], Дергоусова А. О. [3], Коробйова Р. Г. [5], Марцейюк Л. В. [10], Прохорова В. В. [13], Пшінько О. М., Вернигора Р. В., Коробйова Р. Г. [14], Юхновська Ю. О. [17]; на морському та річковому транспорті — Нездоймінов С. Г., Андреева Н. М. [8]; загальні проблеми транспортного

обслуговування туристів — Кулиняк І. Я. [6], Литвин О. В., Кирилюк І. М. [7], Марценюк Л. В. [9], Юхновська Ю. О. [18] та ін. В даних публікаціях автори розглянули досить багато різноманітних проблем транспортного обслуговування туристів в Україні. Однак, події останніх років поставили нові завдання перед транспортом відносно обслуговування туристів під час подорожей. Крім того, модернізується матеріально-технічна база транспорту, удосконалюються існуючі та з'являються нові транспортні засоби, що розширює можливості транспортного обслуговування туристів. Тому потребують подальшого дослідження перспективи транспортного обслуговування туристів в Україні.

Формулювання цілей статті. Цілями даної статті є дослідження динаміки обсягів перевезення пасажирів різними видами транспорту, виявлення ролі туризму для збільшення обсягів пасажирських перевезень різними видами транспорту в сучасних умовах та визначення основних напрямків і завдань розвитку різних видів транспорту України, які обумовлені сучасними потребами туристів в перевезеннях при організації і здійсненні туристських подорожей.

Виклад основного матеріалу. Туризм неможливий без перевезення і використання транспортних засобів. Транспортне обслуговування займає надзвичайно важливе місце в туризмі. Транспортна послуга відноситься до основних послуг переважної більшості турпродуктів і є необхідною умовою їх споживання.

Транспортне обслуговування не є метою туристських подорожей, а лише створює необхідні умови для їх здійснення. Не якісно виконане транспортне обслуговування може зіпсувати усі позитивні емоції від подорожі в цілому. Частка витрат у вартості турів, що припадає на транспортне обслуговування, може сягати досить значних розмірів. Це свідчить про те що транспортні послуги, що надаються транспортними підприємствами повинні бути постійно в центрі уваги з боку туроператорів і турагентів стосовно їх якості, вартості та ефективності.

Туризм і транспорт перспективні та взаємопов'язані галузі економіки України. Вплив туризму на розвиток транспорту вимагає розвитку матеріально-технічної бази, вдосконалення організації та управління на транспорті, системи транспортного обслуговування, а також проведення відповідної політики відносно транспортних тарифів. З іншого боку, розвиток транспорту відкриває нові перспективи для туризму, щодо розширення можливостей, підвищення комфортності та якості туристських послуг.

Україна має досить розгалужену транспортну систему, в якій представлені усі види транспор-

ту. Географічне розташування України, історичні особливості її розвитку створило передумови для розбудови однієї з щільних та потужних транспортних мереж в Європі та світі.

Для визначення стану та перспектив транспортного обслуговування в туризмі було виконано аналіз даних про обсяги перевезення пасажирів різними видами транспорту України та обсяги туристської діяльності.

З'ясування тенденцій зміни обсягів перевезення пасажирів різними видами транспорту в Україні були зроблено на підставі даних про

кількість перевезених пасажирів за видами транспорту з 1991 р. по 2020 р., наведених на сайті Державної служби статистики України [11] і згрупованих в табл. 1.

При виконанні даного дослідження було проаналізовано також дані про обсяги туристської діяльності. Але ці дані вдалося зібрати за двадцять останніх років. Тому в подальшому для аналізу даних було вирішено прийняти період з 2000 р. по 2020 р.

Для більш наочної візуалізації даних, наведених в табл. 1 були побудовано діаграми, зображені на рис. 1–5.

Таблиця 1

Кількість перевезених пасажирів за видами транспорту

Роки	Перевезення пасажирів за видами транспорту загального користування, млн. пас.				
	Залізничний	Морський	Річковий	Автомобільний (автобуси)	Авіаційний
1	2	3	4	5	6
1991	537,4	20,8	18,3	7450,3	13,9
1992	555,3	13,1	11,1	6464,8	5,6
1993	501,5	10,5	8,0	4795,6	1,9
1994	630,9	10,3	6,9	4039,9	1,6
1995	577,4	7,8	3,6	3483,1	1,9
1996	538,5	5,0	2,7	3304,6	1,7
1997	500,8	4,3	2,4	2512,1	1,4
1998	501,4	3,8	2,3	2403,4	1,1
1999	486,8	3,1	2,2	2501,7	1,1
2000	498,6	3,7	2,1	2557,5	1,1
2001	467,8	5,3	2,0	2722,0	1,2
2002	464,8	5,4	2,2	3069,1	1,7
2003	476,7	6,9	2,2	3297,5	2,3
2004	452,2	9,7	2,1	3720,3	3,2
2005	445,5	11,3	2,2	3836,5	3,8
2006	448,4	10,9	2,0	3987,9	4,3
2007	447,1	7,6	1,8	4173,0	4,9
2008	445,5	7,3	1,5	4369,1	6,1
2009	425,9	6,2	1,5	4014,0	5,1
2010	427,2	6,6	1,0	3726,2	6,1
2011	430,0	7,0	1,0	3612,0	8,0
2012	429,0	5,9	0,7	3450,0	8,0
2013	425,0	6,6	0,6	3344,0	8,0
2014	389,0	0,0	0,6	2913,0	6,0
2015	390,0	0,0	0,6	2250,0	6,0
2016	389,0	0,0	0,5	2025,0	8,0
2017	164,9	0,0	0,6	2019,3	10,5
2018	158,9	0,1	0,6	1906,8	12,5
2019	154,8	0,1	0,6	1804,9	13,7
2020	68,3	0,0	0,3	1083,9	4,7

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

Як видно з табл. 1 та діаграм, наведених на рис. 1–5, усі види транспорту крім авіаційного мали зменшення кількості перевезених пасажирів. Для визначення темпів зміни обсягів перевезень пасажирів за видами транспорту було розраховано середні темпи зростання даного показника за період з 2000 по 2020 рр. Результати розрахунку наведені в табл. 2.

Темпи цього зменшення були різними в залежності від виду транспорту. Повільніше за всіх обсяги перевезення пасажирів зменшувалися на

автомобільному транспорті. Більш високими темпами зменшення відбувалося на залізничному та річковому транспорті. Самі високі темпи зменшення кількості перевезених пасажирів мав морський транспорт. І лише авіаційний транспорт за останні двадцять років мав поступове збільшення обсягів перевезення пасажирів.

Аналіз обсягів туристських потоків в Україні було також зроблено на підставі даних, наведених на сайті Державної служби статистики України [11] і згрупованих в табл. 3.

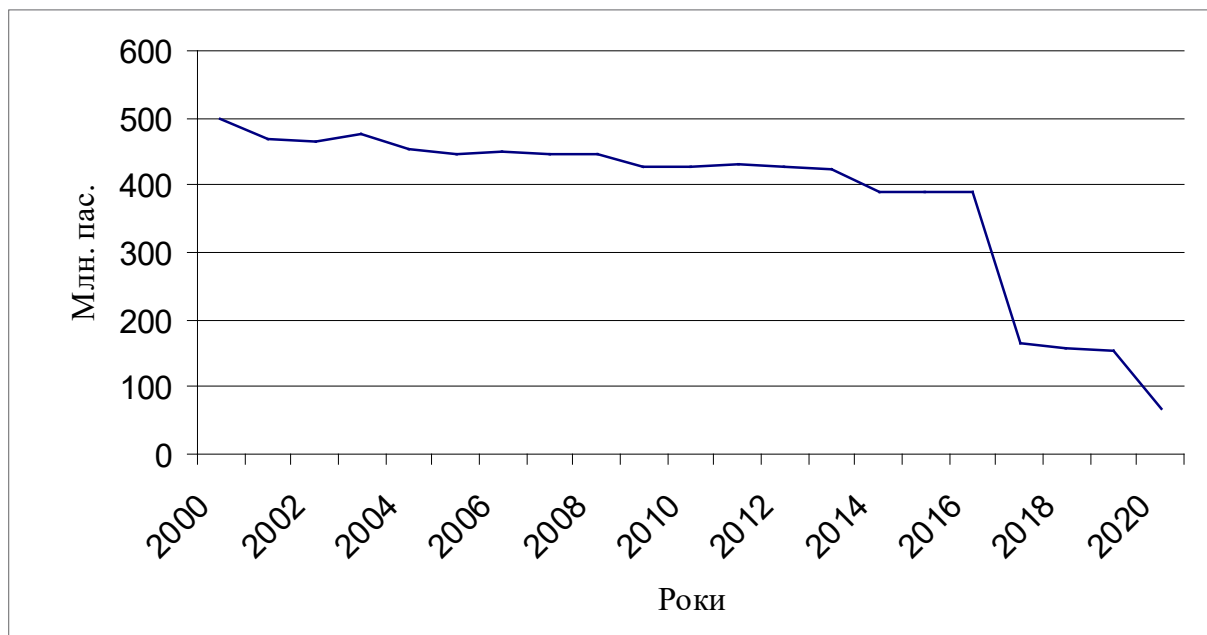


Рис. 1. Динаміка перевезення пасажирів залізничним транспортом в період з 2000 р. по 2020 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

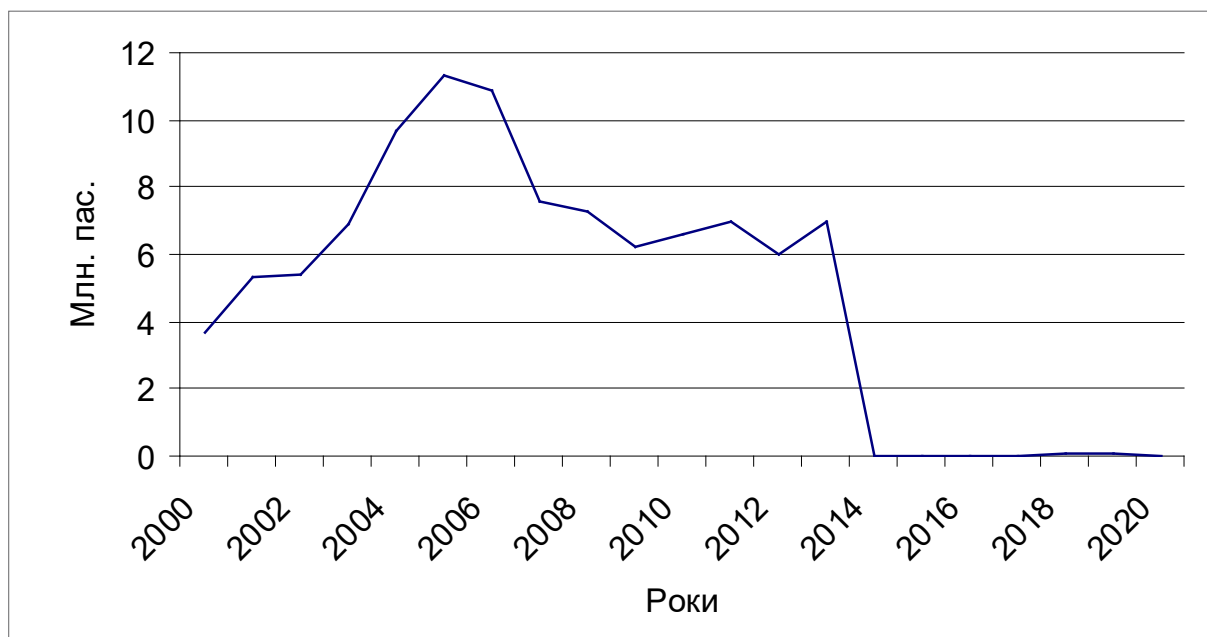


Рис. 2. Динаміка перевезення пасажирів морським транспортом в період з 2000 р. по 2020 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

За даними табл. 3 було побудовано діаграми, наведені на рис. 6 та рис. 7, які більш наочно демонструють зміну обсягів туристської діяльності за типами туризму.

Проведений аналіз показав, що в останні роки зменшувалась кількість іноземних та внутрішніх туристів, проте збільшувалась кількість туристів — громадян України, які виїжджають за кордон. Кількість туристів-громадян України, які виїжджали за кордон стабільно збільшувалась з кожним роком. Слід зазначити, що дані,

наведені на сайті Державної служби статистики України, не є повними, так як не відображають кількість туристів які подорожують самостійно не користуючись послугами туроператорів і тур-агентів. Однак, цих даних достатньо щоб з'ясувати тенденції зміни обсягів туристської діяльності.

Важко точно вказати яка частка пасажиропотоку на кожному виді транспорту обумовлена перевезеннями туристів, але можна стверджувати, що туризм має значний вплив на обсяги пасажирських перевезень.

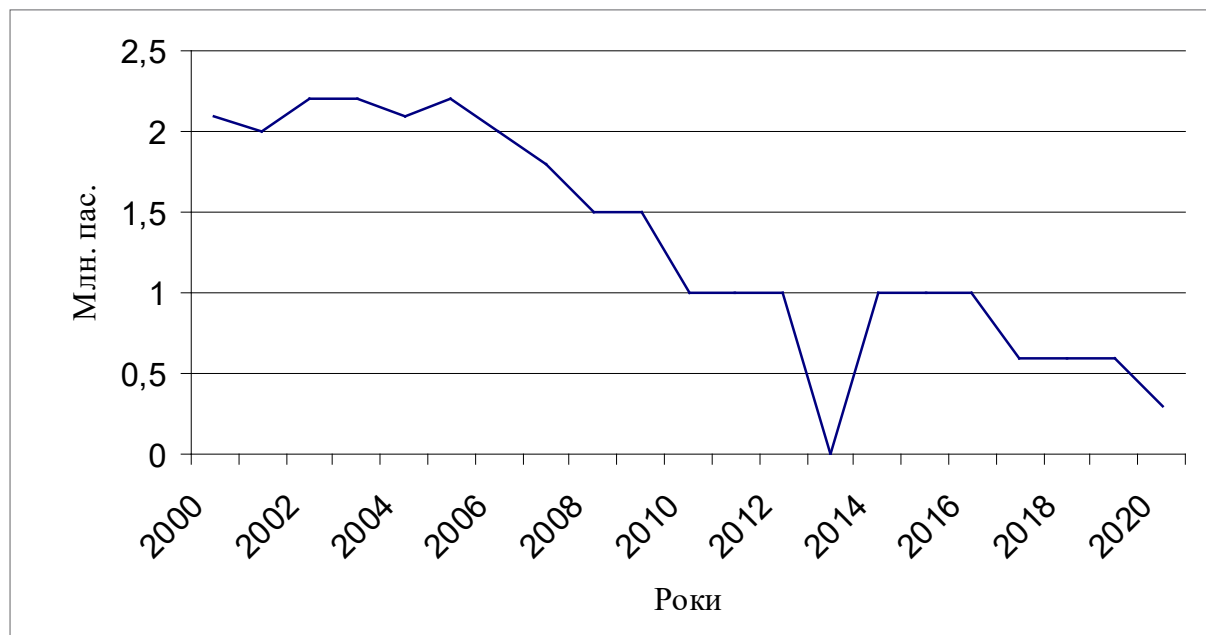


Рис. 3. Динаміка перевезення пасажирів річковим транспортом в період з 2000 р. по 2020 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

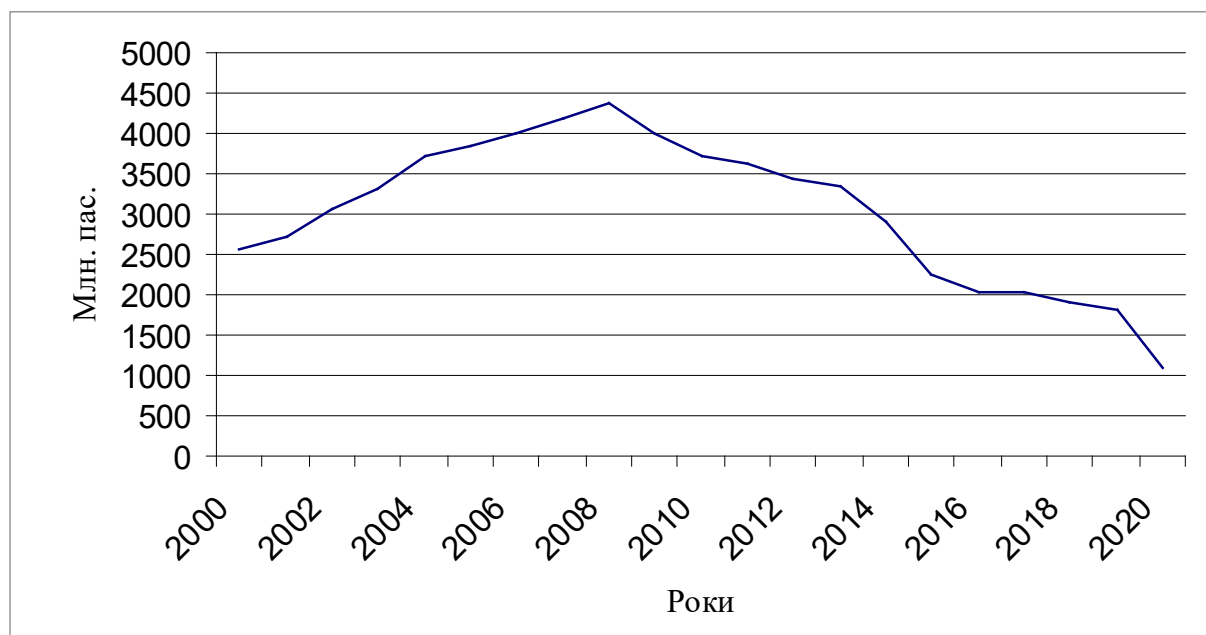


Рис. 4. Динаміка перевезення пасажирів автомобільним транспортом в період з 2000 р. по 2020 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

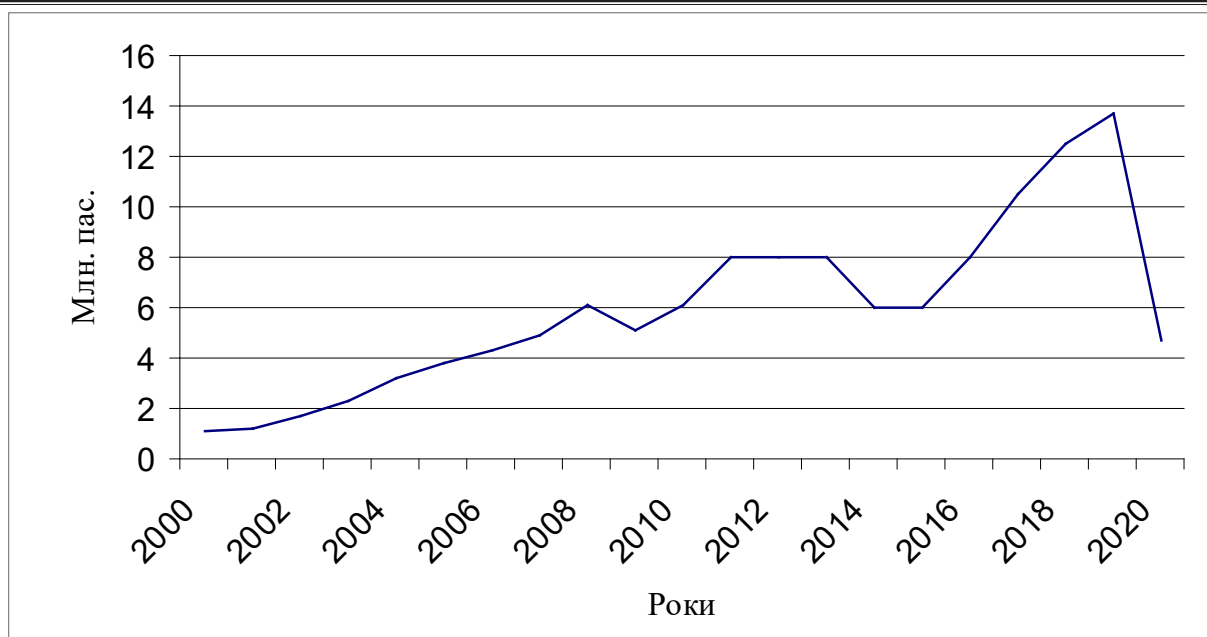


Рис. 5. Динаміка перевезення пасажирів авіаційним транспортом в період з 2000 р. по 2020 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

Таблиця 2

**Середньорічні темпи зростання кількості перевезених пасажирів
за видами транспорту за період з 2000 р. по 2020 р.**

Вид транспорту	Залізничний	Морський	Річковий	Автомобільний (автобуси)	Авіаційний
Середньорічний темп зростання	0,905385	0,663117	0,907288	0,957985	1,075314

Джерело: складено авторами за даними табл. 1

Серйозні наслідки для туризму та перевезення пасажирів усіма видами транспорту мала пандемія COVID 19. Усі види транспорту втратили значні обсяги пасажирських перевезень, що було обумовлено карантинними обмеженнями. Аналіз перспектив, щодо відновлення обсягів перевезень пасажирів свідчить про те, що скоріш за все, вони не відновляться до рівня, який був досягнутий до пандемії.

Відповіддю людства на виклики пандемії, які мали місце в останні два роки, стало освоєння, впровадження у виробничу діяльність та повсякденне життя і розвиток таких досягнень науково-технічного прогресу, як інформаційні технології в галузі комунікацій, що дозволило спілкуватися без обмежень і вирішувати безліч виробничих і побутових проблем без необхідності пересування людей у просторі і часі. Разом з тим, це не відноситься до туризму. В цій галузі, навпаки, впровадження і розвиток сучасних інформаційних технологій мотивує збільшення попиту на подорожі і створює умови для його реалізації, що, в свою чергу, збільшує потреби в транспортних послугах для обслуговування туристів.

Таким чином, можна зробити висновок, що в найближчому майбутньому туризм буде мати вирішальне значення для зростання обсягів перевезень пасажирів на транспорті. Однак, зростання обсягів перевезень на різних видах транспорту не буде однаковим і буде обумовлено конкурентними перевагами, які зможе забезпечити кожен вид транспорту.

Розглянемо більш детально завдання, які потрібно реалізувати кожному виду транспорту для залучення туристського пасажиропотоку [12].

Жоден з видів транспорту, призначений для перевезення вантажів та пасажирів, не може конкурувати по швидкості та дальності перевезень з авіаційним. Цей вид транспорту має надзвичайно високі темпи розвитку у світі. Частка перевезень, що здійснюється авіаційним транспортом в Україні не велика, але, слід звернути увагу на те, що цей вид транспорту на протязі останніх 20 років має стійке зростання обсягів перевезення пасажирів, особливо в міжнародному сполученні. Перевезення пасажирів авіаційним транспортом здійснюють вітчизняні та закордонні

Таблиця 3

Дані про туристські потоки в Україні за період з 2000 по 2019 р., осіб

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристської діяльності України — усього	У тому числі		
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
1	2	3	4	5
2000	2013998	377871	285353	1350774
2001	2175090	416186	271281	1487623
2002	2265317	417729	302632	1544956
2003	2856983	590641	344332	1922010
2004	1890370	436311	441798	1012261
2005	1825649	326389	566942	932318
2006	2206498	299125	868228	1039145
2007	2863820	372455	336049	2155316
2008	3041655	372752	1282023	1386880
2009	2290097	282287	913640	1094170
2010	2280757	335835	1295623	649299
2011	2199977	234271	1250068	715638
2012	3000696	270064	1956662	773970
2013	3454316	232311	2519390	702615
2014	2425089	17070	2085273	322746
2015	2019576	15159	1647390	357027
2016	2549606	35071	2060974	453561
2017	2806426	39605	2289854	476967
2018	4557447	75945	4024703	456799
2019	6132097	86840	5524866	520391

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

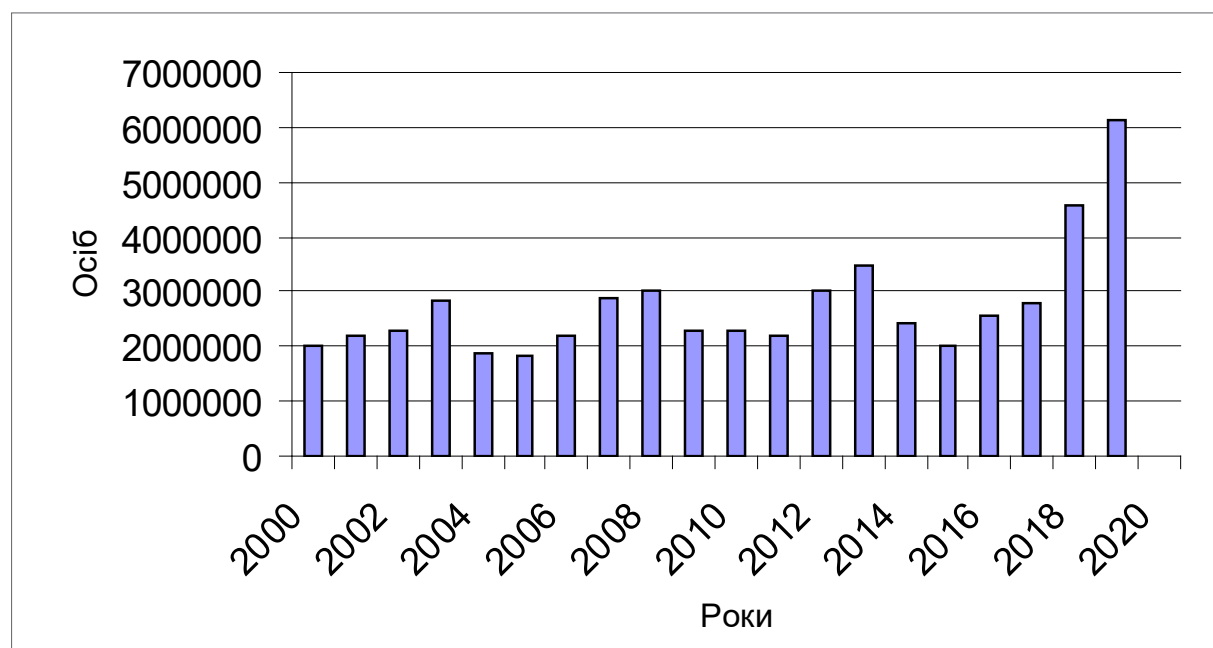


Рис. 6. Динаміка кількості туристів, обслугованих суб'єктами туристської діяльності України в період з 2000 р. по 2019 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

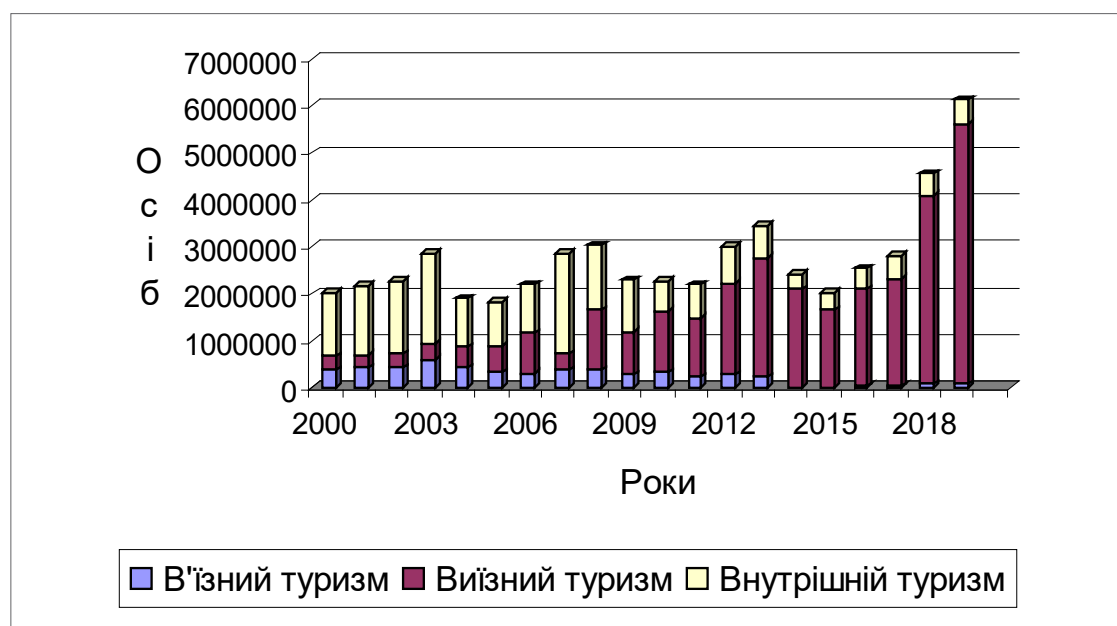


Рис. 7. Динаміка кількості туристів, обслужених суб'єктами туристської діяльності України в період з 2000 р. по 2019 р. за типами туризму

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11]

підприємства, що створює певні конкуренцію на ринку авіаперевезень в Україні.

Окремий інтерес для транспортного обслуговування під час проведення екскурсій малими групами має використання таких повітряних транспортних засобів як гвинтокрили, легкомоторні літаки, повітряні кулі, тощо. В теперішній час використання таких транспортних засобів в Україні стримується обмеженою їх кількістю і високою вартістю перевезень такими транспортними засобами. Однак, слід зазначити, що Україна має усі можливості для розширення надання туристам таких транспортних послуг.

Незважаючи на те, що авіаційний транспорт в Україні має тенденцію до зростання пасажиропотоку, для збільшення перевезення туристів йому потрібно вирішити складні завдання. Для досягнення рівня авіаперевезень в туризмі за обсягами та якістю, які досягнуто в розвинутих країнах світу, в Україні потрібно: приведення інфраструктури авіаційного транспорту у відповідність із міжнародними вимогами; оновлення парку повітряних суден, модернізація існуючих; підвищення якості обслуговування пасажирів в аеропортах та на борту повітряних суден; зниження вартості перевезень: розробку гнучкої тарифної політики на послуги авіатранспорту; збільшення кількості чартерних авіарейсів, залучення до роботи в Україні Low-Cost авіакомпаній та підвищення конкуренції на ринку авіаперевезень.

Залізничний транспорт в Україні має значний потенціал і цікавий для туризму не тільки мож-

ливостями звичайного перевезення туристів як пасажирів регулярними залізничними потягами, а й можливостями організації залізничних турів. Україна має багато міст та об'єктів туристського інтересу і одну із самих розвинутих мереж залізниць у світі, яка дозволяє відвідати переважну більшість таких міст і об'єктів за допомогою залізничних потягів. Крім того, слід відзначити, що рухомий склад залізниць України та об'єкти залізничної інфраструктури мають цікаву історію і значний інтерес для туристів. Організація залізничних турів у спеціалізованому рухомому складі є одним з перспективних напрямів розвитку туризму в Україні, так як мережа залізниць України дозволяє створити досить багато туристських маршрутів, оптимальним чином організувати пересування туристів і відвідування ними міст і об'єктів.

Важливою особливістю залізничного транспорту є те, що цей вид транспорту, на відміну від інших, має більший потенціал для створення комфортних умов перевезення осіб з обмеженими можливостями, що дозволить залучити таких осіб до туристських подорожей і сприяти розвитку інклюзивного туризму.

Значний інтерес залізничні тури можуть представляти для іноземних туристів, які подорожують Україною, що обумовлено, по-перше, розвитком залізничного туризму в багатьох європейських країнах світу і сприйняттям такого виду туризму іноземними туристами, а, по-друге, враховуючи, що в залізничних турах туристські

послуги надаються комплексно, залізничні тури позбавляють іноземних туристів вирішення проблем пересування, розміщення, харчування та ін. в різних містах країни, в якій їм складно орієнтуватися, особливо у разі самостійної організації подорожей. Перспективи залізничного туризму в Україні значно розширяться у разі інтеграції роботи в цьому напрямку українських залізниць і залізниць європейських країн. Попит на залізничні тури значно зростає, якщо до програми таких турів буде включено відвідування міст і об'єктів туристського інтересу одразу декількох країн. Організація таких подорожей буде потребувати розв'язання складних технічних, економічних, юридичних та ін. завдань, пов'язаних з різною шириною залізничних колій, пересуванням іноземних потягів залізницями різних країн, тощо.

Враховуючи, що рухомий склад, який використовується для залізничних туристських потягів, одночасно виконує функції перевезення туристів і функції засобу розміщення з наданням послуг харчування і заходами проведення дозвілля, вартість таких подорожей може конкурувати з вартістю подорожей, де послуги транспортного обслуговування, розміщення і харчування надаються окремо.

Для розробки і впровадження залізничних турів в Україні необхідні: проведення модернізації залізничної інфраструктури, здійснення модернізації існуючого і придбання нового спеціалізованого рухомого складу (спальні та купейні вагони для розміщення туристів з приміщеннями для приймання душі та залами для проведення дозвілля та оглядових екскурсій, вагони-ресторани, вагони-кінозали, вагони-салони та ін.); зниження собівартості перевезень; покращення якості обслуговування пасажирів на вокзалах, станціях та в поїздах під час перевезення; об'єднання зусиль залізничників та туроператорів для розробки і освоєння маршрутів туристських подорожей спеціалізованими туристськими поїздами; створення спеціалізованих підприємств для організації і здійснення залізничних турів. Для раціональної організації залізничних турів необхідне створення спеціалізованого туроператора.

Морський і річковий види транспорту в Україні переважно застосовуються для перевезення вантажів. Пасажирські перевезення водним транспортом здійснюються у невеликих обсягах, які в останні роки поступово зменшуються. Ці види транспорту мають саму низьку частку в обсягах перевезення пасажирів в Україні. Однак, слід зауважити, що географічне положення

Чорноморсько-Азовського басейну та наявність в Україні суднохідних річок має надзвичайно сприятливі умови для розвитку перевезень туристів морським та річковим транспортом. Переважна більшість портів мають незамерзаючі або замерзаючі на короткий період акваторії. Україна має водне сполучення з іншими країнами, що створює передумови не тільки для внутрішніх, а й для міжнародних перевезень туристів водним транспортом.

Розвиткові пасажирських перевезень морським транспортом України сприяє велика кількість курортів і туристських баз на узбережжі Чорного та Азовського морів.

Для сфери туризму водні види транспорту надзвичайно цікаві можливостями організації морських та річкових круїзів. Україна має вихід до світового морського простору, що відкриває можливість організації міжнародних круїзів. Крім того, наявність судноплавних річок в Україні дає підстави для організації річкових круїзів в середині країни. Для цього водному транспорту України потрібно: оновлення інфраструктури морського і річкового видів транспорту; модернізація існуючих і придбання нових спеціалізованих суден для організації круїзів, підвищення якості обслуговування пасажирів, створення спеціалізованих підприємств для організації та здійснення морських та річкових круїзів. Для ефективного виконання робіт з проектування та впровадження круїзних подорожей морським та річковим транспортом в Україні потрібне створення спеціалізованого туроператора.

Особливої уваги заслуговує використання для транспортного обслуговування туристів таких транспортних засобів як катерів, яхт та інших невеликих водних транспортних засобів для організації морських та річкових прогулянок та екскурсій. Збільшення обсягів транспортних послуг такими транспортними засобами буде сприяти розвитку в'їзного та внутрішнього туризму.

Автомобільний транспорт в Україні здійснює значні обсяги перевезень. Автомобільний вид транспорту є єдиним видом транспорту який може повністю реалізовувати логістичний принцип «від дверей до дверей» в перевезенні пасажирів, що є надзвичайно привабливим для туризму. Ця особливість автомобільного транспорту створила умови використання його при організації автобусних турів, а також під час трансферу та обслуговування програмних заходів. Розвиток автомобілебудування, зростання доходів населення робить автомобілі все більш доступними для різних категорій

населення, що, в свою чергу, сприяє зростанню популярності подорожей особистим транспортом і відкриває нові перспективи для виїзного, в'їзного та внутрішнього туризму.

Однак, на жаль, в Україні спостерігається помітне відставання розвитку автомобільних доріг загального користування від темпів автомобілізації країни. Стан автомобільних доріг, багатьох транспортних розв'язок, мостових переходів тощо залишається незадовільним і потребує реконструкції або ремонту. Особливо складні проблеми виникають при використанні автотранспорту для перевезення вантажів і пасажирів у віддалених від великих міст районах, що обумовлено не належним станом багатьох автодоріг і майже відсутністю сервісної інфраструктури, що є причиною низької середньої швидкості руху на автодорогах України у порівнянні із західноєвропейськими країнами. Поганий стан багатьох автодоріг в Україні значно ускладнює пересування сучасними транспортними засобами туристів до більшості об'єктів туристського інтересу або робить таке пересування зовсім неможливим, що стримує використання автомобільного транспорту для розвитку туризму в Україні. Особливо цей факт має негативний вплив на розвиток в'їзного туризму.

Для подальшого збільшення обсягів перевезення туристів цим видом транспорту в Україні необхідно: підвищення якості та ефективності перевезень; покращення їх технологічності; зниження транспортної складової в собівартості туристського продукту; оновлення та модернізація рухомого складу, перш за все, придатного для туристських перевезень та екскурсійного обслуговування; підвищення безпеки руху на автодорогах; зниження рівня техногенного навантаження автомобільного транспорту на довкілля; розробка разом з туристськими підприємствами і впровадження автобусних туристських маршрутів.

В останні роки виробники транспортних засобів запропонували багато нових цікавих розробок для індивідуального переміщення. Так значного удосконалення отримало виробництво велосипедів, моторолерів, мотоциклів. З'явилися принципово нові транспортні засоби трицикли, квадрацикли. Надзвичайно цікаві перспективи має електрифікація таких транспортних засобів і поява електро-велосипедів, електроскутерів, трициклів та квадрациклів на електричній тязі, електросамокатів, моноколів, тощо.

Удосконалення велосипедів, мотоциклів, трициклів, квадрациклів та їх електрифікація сприяє організації подорожей на невеликі відстані

туристами, які мають спеціальну підготовку, що стимулює розвиток вело і мото туризму в Україні. Значний інтерес для розвитку екскурсійного обслуговування і залучення молоді для відвідування об'єктів туристського інтересу, ознайомлення з якими потребує значного просторового переміщення, має використання електросамокатів, моноколів, тощо для пересування екскурсантів під час проведення таких екскурсій.

Необмежені перспективи для сфери туризму відкриває інтеграція різних видів транспорту. Так, перевезення туристів літаками потребує ретельної уваги до організації трансферу до засобів розміщення і в зворотньому напрямку автотранспортними засобами, що значно підвищує комфортність подорожей і сприяє позитивним враженням туристів.

Цікавою є можливість об'єднання залізничного і водних видів транспорту при організації круїзів. Так доцільним для України є розробка і впровадження таких круїзних маршрутів, в яких частина переміщення здійснюється залізничним транспортом, а частина річковим або морським або автомобільним у різній комбінації. Такий підхід до транспортного обслуговування при організації туристських подорожей дозволить значно розширити географію подорожей і відвідати максимально можливу кількість об'єктів при достатньому рівні комфорту та вартості.

Таким чином, з розвитком туризму транспортні сполучення будуть використовуватися більш інтенсивно, а їх кількість має перспективи до зростання, так як збільшення туристського попиту стимулює розвиток транспортної інфраструктури. В свою чергу, розвиток транспорту сприяє освоєнню нових маршрутів, розширенню географії подорожей, підвищенню якості транспортного обслуговування туристів і, тим самим, мотивує подальший розвиток туризму.

Для досягнення максимальної ефективності транспортного обслуговування в туризмі потрібна скоординована робота двох потужних галузей економіки — туризму і транспорту. Ця взаємодія не можлива без участі держави через розробку програм розвитку обох галузей. Для максимальної ефективності використання можливостей транспорту в туризмі, розробки і впровадження залізничних, морських, річкових круїзів та автотранспортних турів доцільно створення спеціалізованого туроператора. В даній статі про необхідність створення таких туроператорів згадувалося двічі. Існують різні варіанти організації таких туроператорів і розподілу власності на тран-

спортні засоби [1,2,3,13,14]. Так, такі туроператори можуть бути створені як повністю самостійні туристські підприємства, так і підприємства, які є структурними підрозділами Міністерства інфраструктури. Такі туроператори можуть мати власні транспортні засоби або їх орендувати. Організація роботи таких туроператорів має декілька різноманітних варіантів. Але, на нашу думку, найбільш раціональний варіант для України полягає у створенні одного туроператора з організації транспортних турів в складі Міністерства інфраструктури України. Створення такого туроператора саме у складі Міністерства інфраструктури дозволить найбільш ефективно розробляти, просувати і реалізовувати транспортні подорожі, найбільш оптимально використовувати існуючий рухомий склад, а також розподілити інвестиції в нові спеціалізовані транспортні засоби для туристської галузі та найбільш раціонально інтегрувати можливості різних видів транспорту для потреб туризму.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасна транспортна система України дає можливість урізноманітнити транспортне обслуговування в туризмі, зробити його високоякісним та високоефективним і тим самим сприяти розвитку туризму.

Туризм, в свою чергу, забезпечує пасажирському транспорту гарантовані обсяги роботи, покращує стабільність його роботи, а структура туристського попиту впливає на географію перевезень, та організацію роботи транспортних підприємств в різних регіонах країни.

В Україні є усі необхідні умови для формування сучасної системи транспортних сполучень, які відповідала б європейським стандартам. Ця галузь потребує значних капіталовкладень, але інвестиції мають великий рівень прибутковості та відносно малий ступінь ризику через природний характер переваг України. Також є доцільним розвивати такий напрям в туризмі як транспортні тури, використовуючи переваги транспортної системи України. Потребують подальшого дослідження та деталізації питання створення туроператора з транспортних турів, розробки різноманітних маршрутів транспортних турів, удосконалення взаємодії різних видів транспорту з метою покращення якості транспортного обслуговування туристів в Україні, використання модернізованих та нових транспортних засобів для транспортного обслуговування туристів під час пересування туристів від місця відправлення до місця призначення і назад, а також при пересуванні під час проведення програмних заходів.

Література

1. Бараш Ю. С., Кравченко А. О., Яснецов О. С. Розвиток залізничного туризму в Україні // Проблеми економіки транспорту: зб. наук. пр. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. Дніпропетровськ, 2014. Вип. 8. С. 7–11. doi: <https://doi.org/10.15802/pte.v0i8.40813> (дата звернення 20.10.2021).
2. Бандурко А. О., Марценюк Л. В., Власова О. П. Альтернативні напрями розвитку пасажирських залізничних компаній в Україні // Ефективна економіка. 2019. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6938>. doi: 10.32702/2307-2105-2019.3.3 (дата звернення 18.11.2021).
3. Дергоусова А. О. Формування стратегії розвитку залізничного туризму: дис. канд. екон. наук / А. О. Дергоусова. Харків, 2012. 216 с.
4. Дудник І. М., Борисюк О. А. Авіатранспортна система України як елемент туристичної інфраструктури // Географія та туризм. 2012. Вип. 20. С. 90–97. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2012_20_16 (дата звернення 20.11.2021).
5. Коробйова Р. Г. Потенціал розвитку залізничного туризму в Україні // Транспортні системи та технології перевезень: зб. наук. пр. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. Дніпропетровськ, 2015. Вип. 10. С. 70–74. doi: <https://doi.org/10.15802/tstt2015/57070> (дата звернення 23.11.2021).
6. Кулиняк І. Я. Транспортний туризм: сутність, класифікація та перспективи розвитку в Україні // Review of transport economics and management. 2020. Вип. 4(20). С. 66–76. URL: <http://pte.diit.edu.ua/article/view/213138> (дата звернення 15.12.2021).
7. Литвин О. В., Кирилюк І. М. Транспортні засоби в системі туристичної індустрії // Економічні горизонти. 2017. № 1(2). С. 57–61. doi: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.1\(2\).2017.113300](https://doi.org/10.31499/2616-5236.1(2).2017.113300) (дата звернення 24.11.2021).
8. Нездоймінов С. Г., Андреева Н. М. Дослідження туристичного руху на водному транспорті в Україні // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 1. С. 205–212. doi: <http://doi.org/10.21272/mmi.2017.1-18> (дата звернення 11.12.2021).

9. Марценюк Л. В. Розробка класифікації туристичних подорожей з використанням різних видів транспорту // Економіка та держава. 2016. № 4. С. 21–27. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3493&i=3> (дата звернення 14.11.2021).
10. Марценюк Л. В. Залізничний туризм як складник сталого розвитку // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2016. Вип. 10 (1). С. 3–16. URL: https://www.dnu.dp.ua/docs/visnik/fecon/program_/59b1501f26be3.pdf (дата звернення 18.11.2021).
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення 23.09.2021).
12. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/> (дата звернення 14.10.2021).
13. Прохорова В. В. Організація залізничного туризму як інноваційний шлях розвитку пасажирських компаній. // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 62. С. 118–124. URL: <http://btie.kart.edu.ua/article/view/134046> (дата звернення 27.11.2021).
14. Пшінько О. М., Вернигора Р. В., Коробйова Р. Г. Перспективи розвитку залізничного туризму в Україні // Українські залізниці. 2014. № 12 (18). С. 38–42. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ukrzal_2014_12_9 (дата звернення 28.11.2021).
15. Семенюк В. І., Дудник І. М. Особливості туристичних перевезень автомобільним транспортом в умовах сьогодення // Збірник тез «XVIII Міжнародна науково-практична конференція молодих учених і студентів «Політ. Сучасні проблеми науки». 2018. URL: <https://nau.edu.ua/ua/menu/science/konferenczii-ta-seminary/xiii-mizhnarodna-naukovo-praktychna-konferenciya-molodyh-uchenih-i-studentiv-polit.html> (дата звернення 29.11.2021).
16. Тертична А. О., Ткачук Л. М. Роль авіатранспортної системи у розвитку туризму в Україні // Збірник тез «XVIII Міжнародна науково-практична конференція молодих учених і студентів «Політ. Сучасні проблеми науки». 2018. URL: <https://nau.edu.ua/ua/menu/science/konferenczii-ta-seminary/xiii-mizhnarodna-naukovo-praktychna-konferenciya-molodyhuchenih-i-studentiv-polit.html> (дата звернення 19.11.2021).
17. Юхновська Ю. О. Розвиток туристичних залізничних перевезень в Україні // Економіка і суспільство. Електронний журнал Мукачівського державного університету 2017. Вип.13. С. 328–332. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/53.pdf. (дата звернення 18.11.2021).
18. Юхновська Ю. О. Сучасний стан транспортної інфраструктури туристичної галузі України // 36. наук. пр. Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». 2018. Вип. 16. С. 76–84. doi: <https://doi.org/10.15802/pte.v0i16.151097> (дата звернення 15.11.2021).

References

1. Barash Ju. S., Kravchenko A. O., Jasneov O. S. Rozvytok zaliznychnogho turyzmu v Ukraini // Problemy ekonomiky transportu: zb. nauk. pr. Dnipropetr. nac. un-tu zalizn. transp. im. akad. V. Lazarjana. Dnipropetrovsk, 2014. Vyp. 8. S. 7–11. doi: <https://doi.org/10.15802/pte.v0i8.40813> (data zvernennja 20.10.2021).
2. Bandurko A. O., Marcenjuk L. V., Vlasova O. P. Aljternativni naprjamy rozvytku pasazhyrsjkykh zaliznychnykh kompanij v Ukraini. // Efektyvna ekonomika. 2019. # 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6938>. doi: 10.32702/2307-2105-2019.3.3 (data zvernennja 18.11.2021).
3. Derghousova A. O. Formuvana strategiji rozvytku zaliznychnogho turyzmu: dys. kand. ekon. nauk / A. O. Derrousova. Kharkiv, 2012. 216 s.
4. Dudnyk I. M., Borysjuk O. A. Aviatransportna systema Ukrainy jak element turystychnoji infrastruktury // Gheoghrafija ta turyzm. 2012. Vyp. 20. S. 90–97. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2012_20_16 (data zvernennja 20.11.2021).
5. Korobjova R. Gh. Potencial rozvytku zaliznychnogho turyzmu v Ukraini // Transportni systemy ta tekhnologiji perevezenj: zb. nauk. pr. Dnipropetr. nac. un-tu zalizn. transp. im. akad. V. Lazarjana. Dnipropetrovsk, 2015. Vyp. 10. S. 70–74. doi: <https://doi.org/10.15802/tstt2015/57070> (data zvernennja 23.11.2021).
6. Kulynjak I. Ja. Transportnyj turyzm: sutnistj, klasyfikacija ta perspektyvy rozvytku v Ukraini // Review of transport economics and management. 2020. Vyp. 4(20). S. 66–76. URL: <http://pte.dit.edu.ua/article/view/213138> (data zvernennja 15.12.2021).
7. Lytvyn O. V., Kyryljuk I. M. Transportni zasoby v systemi turystychnoji industriji // Ekonomichni ghoryzonty. 2017. # 1(2). S. 57–61. doi: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.1\(2\).2017.113300](https://doi.org/10.31499/2616-5236.1(2).2017.113300) (data zvernennja 24.11.2021).
8. Nezdojminov S. Gh., Andrijejeva N. M. Doslidzhennja turystychnogho rukhu na vodnomu transporti v Ukraini // Marketyng i menedzhment innovacij. 2017. # 1. S. 205–212. doi: <http://doi.org/10.21272/mmi.2017.1-18> (data zvernennja 11.12.2021).

9. Marcenjuk L. V. Rozrobka klasyfikaciji turystychnykh podorozhej z vykorystannjam riznykh vydiv transportu // *Ekonomika ta derzhava*. 2016. # 4. S. 21–27. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3493&i=3> (data zvernennja 14.11.2021).
10. Marcenjuk L. V. Zaliznychnyj turyzm jak skladnyk stalogho rozvytku // *Visnyk Dnipropetrovskogho universytetu*. Serija «Ekonomika». 2016. Vyp. 10 (1). S. 3–16. URL: https://www.dnu.dp.ua/docs/visnik/fecon/program_/59b1501f26be3.pdf (data zvernennja 18.11.2021).
11. Oficijnyj sajт Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (data zvernennja 23.09.2021).
12. Oficijnyj sajт Ministerstva infrastruktury Ukrainy. URL: <https://mtu.gov.ua/> (data zvernennja 14.10.2021).
13. Prokhorova V. V. Orghanizacija zaliznychnogho turyzmu jak innovacijnyj shljakh rozvytku pasazhyrsjkykh kompanij // *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. 2018. # 62. S. 118–124. URL: <http://btie.kart.edu.ua/article/view/134046> (data zvernennja 27.11.2021).
14. Pshinjko O. M., Vernyghora R. V., Korobjova R. Gh. Perspektyvy rozvytku zaliznychnogho turyzmu v Ukraini // *Ukrajinsjki zaliznyci*. 2014. # 12 (18). S. 38–42. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ukrzal_2014_12_9 (data zvernennja 28.11.2021).
15. Semenjuk V. I., Dudnyk I. M. Osoblyvosti turystychnykh pereve-zenj avtomobilnym transportom v umovakh sjoghodennja // *Zbirnyk tez «XVIII Mizhnarodna naukovo-praktychna konferencija molodykh uchenykh i studentiv «Polit. Suchasni problemy nauky»»*. 2018. URL: <https://nau.edu.ua/ua/menu/science/konferenczii-ta-seminary/xiii-mizhnarodna-naukovo-praktychna-konferencziya-molodyh-uchenyh-i-studentiv-polit.html> (data zvernennja 29.11.2021).
16. Tertychna A. O., Tkachuk L. M. Rolj aviatransportnoji systemy u rozvytku turyzmu v Ukraini // *Zbirnyk tez «XVIII Mizhnarodna naukovo-praktychna konferencija molodykh uchenykh i studentiv «Polit. Suchasni problemy nauky»»*. 2018. URL: <https://nau.edu.ua/ua/menu/science/konferenczii-ta-seminary/xiii-mizhnarodna-naukovo-praktychna-konferencziya-molodyhuchenyh-i-studentiv-polit.html> (data zvernennja 19.11.2021).
17. Jukhnovsjka Ju. O. Rozvytok turystychnykh zaliznychnykh perevezenj v Ukraini // *Ekonomika i suspiljstvo*. Elektronnyj zhurnal Mukachivskogho derzhavnogho universytetu 2017. Vyp. 13. S. 328–332. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/53.pdf. (data zvernennja 18.11.2021).
18. Jukhnovsjka Ju. O. Suchasnyj stan transportnoji infrastruktury turystychnoji ghaluzi Ukrainy // *Zb. nauk. pr. Dnipropetrovskogho nacionalj-nogho universytetu zaliznychnogho transportu imeni akademika V. Lazarjana «Problemy ekonomiky transportu»*. 2018. Vyp. 16. S. 76–84. doi: <https://doi.org/10.15802/pte.v0i16.151097> (data zvernennja 15.11.2021).

Євдокимов Борис Михайлович

фінансовий директор

CERB GROUP, Болгарія

Евдокимов Борис Михайлович

финансовый директор

CERB GROUP, Болгария

Yevdokymov Borys

Finance Director

CERB GROUP, Bulgaria

Белялов Талят Енверович

доктор економічних наук, доцент,

завідувач кафедри підприємництва та бізнесу

Київський національний університет технологій та дизайну

Белялов Талят Энверович

доктор экономических наук, доцент,

заведующий кафедрой предпринимательства и бизнеса,

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Bieliyalov Taliat

Doctor of Economics, Associate Professor,

Head of the Department of Entrepreneurship and Business

Kyiv National University of Technology and Design

Приходько Ольга Миколаївна

кандидат наук з державного управління, доцент,

доцент кафедри соціальної роботи

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Приходько Ольга Николаевна

кандидат наук государственному управлению, доцент,

доцент кафедры социальной работы

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

Prykhodko Olga

Candidate of Sciences in Public Administration, Assistant Professor,

Associate Professor at the Department of Social Work

Oles Honchar Dnipro National University

Нечипорук Наталія Віталіївна

кандидат економічних наук, завідувач кафедри фінансів та обліку

ЗВО «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Нечипорук Наталия Витальевна

кандидат экономических наук, заведующий кафедрой финансов и учета

ЗВО «Открытый международный университет развития человека «Украина»

Nechyporuk Nataliia

PhD in Economics, Head of the Department of Finance and Accounting

Higher Education Institution «Open International University

of Human Development «Ukraine»

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7868

ЗРОСТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ

РОСТ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИНЦИПАХ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ

THE GROWTH OF THE INNOVATIVE AND INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE BASED ON THE PRINCIPLES OF ECONOMIC SUSTAINABILITY MANAGEMENT

Анотація. В статті було проведено розробку методичних рекомендацій щодо аналізу, управління та кількісної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу на базі показників сталого функціонування, а також рекомендацій щодо вибору ефективних напрямків інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства, у тому числі: уточнено визначення інноваційно-інвестиційного потенціалу. Було розроблено систему кількісних показників оцінки складових потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства, що відрізняється показниками сталого функціонування промислового підприємства. У статті розроблено методику комплексної оцінки потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, яка відрізняється урахуванням впливу базових складових цього потенціалу. Було запропоновано методичні рекомендації щодо вибору типу інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства, що відрізняються урахуванням досягнутого рівня його інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний потенціал, економічна стійкість, сталий розвиток підприємства, складники потенціалу, рівні потенціалу, інтегральний показник, ринкові умови.

Аннотация. В статье была проведена разработка методических рекомендаций по анализу, управлению и количественной оценке инновационно-инвестиционного потенциала на базе показателей устойчивого функционирования, а также рекомендаций по выбору эффективных направлений инновационно-инвестиционного развития промышленного предприятия, в том числе: уточнено определение инновационно-инвестиционного потенциала. Была разработана система количественных показателей оценки составляющих потенциала инновационно-инвестиционного развития промышленного предприятия, отличающаяся показателями устойчивого функционирования промышленного предприятия. В статье разработана методика комплексной оценки потенциала инновационно-инвестиционного развития предприятия, отличающаяся учетом влияния базовых составляющих этого потенциала. Были предложены методические рекомендации по выбору типа инновационно инвестиционного развития промышленного предприятия, отличающиеся учетом достигнутого уровня его инновационно инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: инновационно инвестиционный потенциал, экономическая устойчивость, устойчивое развитие предприятия, составляющие потенциала, уровни потенциала, интегральный показатель, рыночные условия.

Summary. The article developed guidelines for analysis, management and quantification of innovation and investment potential based on indicators of sustainable operation, as well as recommendations for choosing effective areas of innovation and investment development of industrial enterprises, including: definition of innovation and investment. The problem of ensuring sustainable innovation and investment development is becoming increasingly important for companies that set themselves the task of successful operation within a market economy. At most enterprises, innovation is based on the materialization of scientific knowledge that leads to the emergence of new designs of machines (products), materials and equipment, as well as new forms of organization and management of production. A system of quantitative indicators for assessing the components of the potential of innovation and investment development of an industrial enterprise has been developed, which differs in the indicators of sustainable operation of an industrial enterprise. The article develops a method of comprehensive assessment of the potential of innovation and investment development of the enterprise, which differs taking into account the impact of the basic components of this potential. Methodical recommendations on the choice of the type of innovation and investment development of an industrial

enterprise were proposed, which differ taking into account the achieved level of its innovation and investment potential. Methodical recommendations on the choice of the most acceptable strategy of innovation and investment development of the enterprise based on the assessment of the level of its innovation and investment potential have been developed. A method for assessing the effectiveness of the innovation strategy of the enterprise has been developed, which together with the assessment of the dynamics of change in the potential of innovation and investment development allows to assess the prospects for sustainable innovation and investment development of industrial enterprises. Thus, if the company has a steady trend of growth of innovation and investment potential, we can say with sufficient confidence that its innovation and investment development is promising.

Key words: innovation and investment potential, economic stability, sustainable development of the enterprise, components of potential, levels of potential, integrated indicator, market conditions.

Вступ та постановка проблеми. Проблема забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку та оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу набуває все більшого значення та актуальності для окремих промислових підприємств, галузей промисловості та національної економіки в цілому. В даний час все частіше говорять про інноваційно-інвестиційний розвиток, як про превалюючий тип розвитку сучасних промислових підприємств. Інновації як вирішальний чинник економічного розвитку стали виступати лише в період постіндустріальної економіки. Іншими словами, сьогоденний етап розвитку економіки провідних країн світу визначається як інноваційний, як етап інформаційних технологій та економіки знань. Таким чином, проблема забезпечення сталого інноваційного і інвестиційного розвитку набуває все більшого значення для підприємств, що ставлять перед собою завдання успішного функціонування в межах ринкової економіки. На більшості підприємств інноваційна діяльність ґрунтується на матеріалізації наукових знань, що призводять до появи нових конструкцій машин (продуктів), матеріалів та обладнання, а також нових форм організації та управління виробництвом. Інноваційно-інвестиційна діяльність є вирішальним чинником розвитку як основного виробництва, а й в межах можливого освоєння нових сфер діяльності. Все це ставить перед підприємствами завдання формування та оцінки потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку, оскільки саме такий потенціал формує готовність підприємства здійснювати інноваційно-інвестиційну діяльність з метою економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку та інвестиційної забезпеченості підприємств висвітлені в наукових роботах таких дослідників як: Воронжак П. В., Гнатенко І. А., Губський Б. В., Денисенко М. П., Дериколєнко О. М., Лижник Ю. Б., Лобас І. В., Македон В. В., Просович О. П., Філіппова С. В., Харів П. С. Але ми можемо констатувати, що питання, пов'язані з розробкою концепції

інноваційно-інвестиційного розвитку, стають все більш актуальними в останні роки. Проте досі вони мало успішно вирішуються менеджментом вітчизняних промислових підприємств. Це свідчить про потребу подальшої розробки методичних і прикладних підходів щодо формування і оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу, як основи для формування стратегії сталого розвитку промислового підприємства.

Мета дослідження — метою статті є розробка методичного підходу щодо оцінювання і розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу промислових підприємств, направленою на розвиток стратегічних позицій і можливостей в умовах трансформації економіки.

Результати дослідження. В останні десятиліття світова практика стратегічного планування та управління суб'єктами господарювання довела необхідність переходу від реактивної форми управління до управління на основі аналізу та прогнозів. Продуктом реалізації стратегічного планування є встановлення деяких загальних напрямів, які забезпечують зростання та зміцнення позицій організації. Комплексний характер саме інноваційного і інвестиційного фактора, поряд з високим рівнем невизначеності стратегічного розвитку, призводить до необхідності забезпечення стійкості інноваційно-інвестиційної діяльності промислового підприємства в цілому, так і за окремими функціональними сферами управління (виробнича, фінансова, організаційна, наукова тощо). При цьому прогнозування є складним завданням, що вимагає дотримання низки принципів, таких як системність, оптимальність, безперервність, адекватність [1, с. 71]. Так принцип системності характеризує необхідність забезпечення взаємопов'язаності та тісної супідрядності прогнозів розвитку об'єкта, елементів та прогнозного фону. Принцип оптимальності характеризує можливість вибору серед безлічі оптимальних рішень. Принцип адекватності передбачає як процес виявлення, а й оцінку ступеня стійкості тенденцій та

взаємозв'язків у розвитку підприємства тощо. Дотримання цих принципів призводить до необхідності виконання двох умов: визначення системи прогнозованих показників та вибору ефективного методу прогнозування.

Неможливо оминути питання оцінки стійкості розвитку підприємства. Так ряд авторів [2; 3] пропонує використовувати в якості показника оцінки стійкості розвитку підприємства наступне співвідношення:

$$\frac{d\left\{\sum z_j\right\}}{dt} > 0 \quad (1)$$

де: $\{Z_j\}$ — сукупність основних показників діяльності підприємства.

Основні показники діяльності підприємства можуть бути включені до складу коефіцієнта інноваційно-інвестиційного потенціалу. Під стійким інноваційним розвитком промислового підприємства розуміється такий його стан у довгостроковій перспективі, у якому основні параметри, що характеризують його інноваційно-інвестиційний потенціал, мають постійну тенденцію до зростання [4, с. 5]. Це можна уявити, використовуючи (2):

$$\frac{dK_{u.n.}}{dt} > 0 \quad (2)$$

де: $K_{u.n.}$ — інноваційно-інвестиційний потенціал промислового підприємства.

Таким чином, якщо підприємство має стійку тенденцію зростання показника інноваційно-інвестиційного потенціалу, можна з достатньою часткою впевненості говорити про те, що воно має гарні перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку. Процес формування системи показників прогнозування має здійснюватися в такий спосіб, щоб вирішити проблему оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу в усіх галузях діяльності підприємства [5]. Поряд з цим, структура системи показників повинна відповідати структурі стратегій, що формуються (основна стратегія, конкурентна (ділова) стратегія, функціональні стратегії). Обрані під час діагностики показники можуть бути включені до адаптивної системи планування, що поряд з моніторингом найбільш значущих факторів, що мають невизначений характер, може стати основою системи забезпечення сталого інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. Прогноз тенденцій зміни моніторингових показників усередині допустимих кордонів дозволяє передбачити небажані відхилення і, тим самим, здійснити раннє виявлення джерел та причин відхилень, що намітилися [6, с. 121–122].

Висока ефективність запропонованої схеми досягається за рахунок того, що необхідність прогнозування можливої зміни значень факторів виникає тільки у разі їхнього серйозного відхилення, а також застосуванням детермінованих методів прогнозування. У разі необхідності, адаптація до змін довкілля може бути досягнуто з допомогою коригувальних заходів (рис. 1).

Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств характеризується такими основними ознаками [8]:

- інноваційний характер місії, філософії та цілей компанії;
- гнучкі групові організаційні форми;
- перетворюючий характер менеджменту;
- підприємницька поведінка, спрямоване на використання високих технологій;
- масова творча активність, спрямовану пошук нових можливостей;
- усвідомлена необхідність змін у компанії як чинника її адаптивності до зміни зовнішнього середовища;
- накопичення інформації та знань, як рушійної сили внутрішніх можливостей підприємства;
- новий тип людських ресурсів та характер відносин між співробітниками підприємства.

Говорячи про інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства, слід зазначити, що ключовим, базовим поняттям у цій галузі є «інноваційно-інвестиційний потенціал». Ми можемо виділити цілу низку різновидів інноваційно-інвестиційного потенціалу — країни, регіону, галузі, науково-дослідних установ і безпосередньо підприємств. У сучасних ринкових умовах, що швидко змінюються, від підприємств потрібні інші, нові методи управління. Скорочення життєвого циклу продукту, зростаючі потреби ринку і споживачів змушують виробників пристосовуватися до кон'юнктури, що змінюється. У лідерах виявляється той, хто найшвидше здатний реагувати на зміни та втілювати в життя задумане, тобто використовувати свій інноваційно-інвестиційний потенціал [9]. Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства фактично забезпечує можливість його подальшого розвитку. Але важливим є не тільки володіння цим фактором, а й здатність ефективно реалізовувати його.

Наразі в українській економіці спостерігається диспропорція між наявністю інноваційних можливостей та їх реальним втіленням на практиці. Небагато підприємств в Україні мають сильний інноваційно-інвестиційний потенціал, але ще менше можуть ефективно його використати. Проблема пов'язана з відсутністю комплексних досліджень,

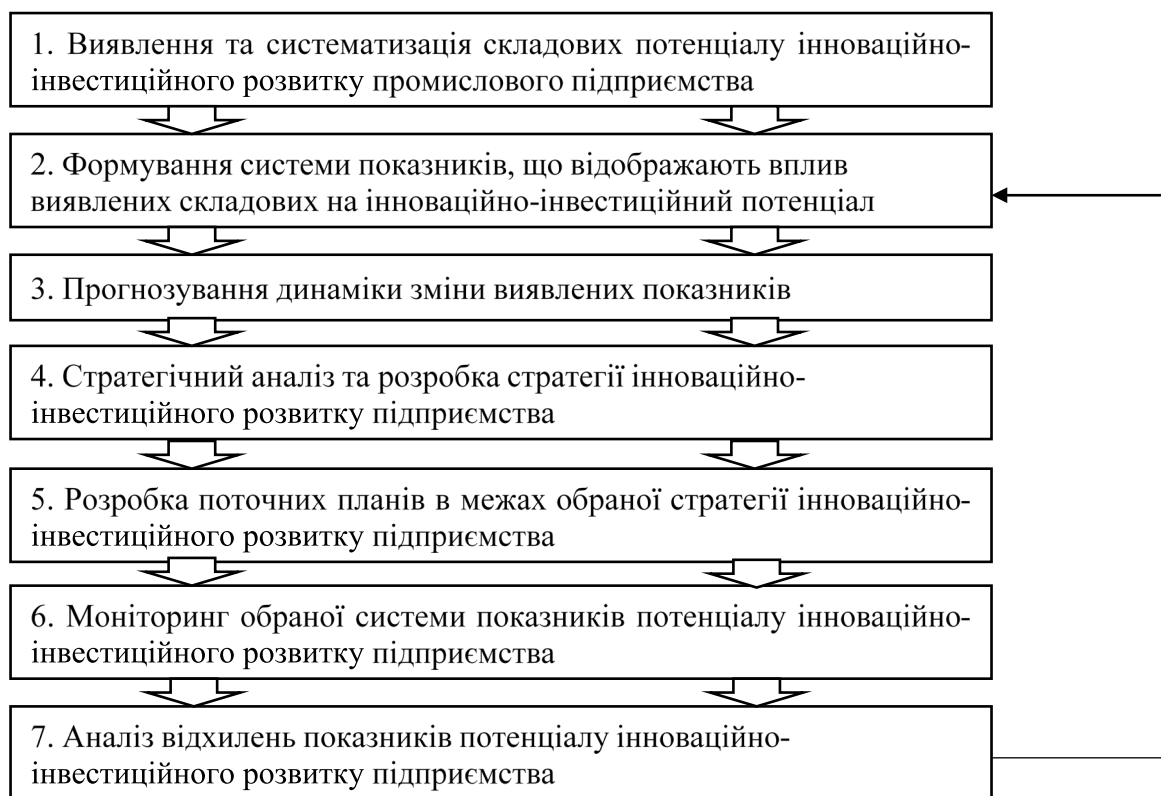


Рис. 1. Схема планування сталого інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства

Джерело: побудовано за [7]

методологічних розробок та концептуальних підходів до оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу та ефективності його використання. З огляду на ці причини, дослідження потенціалу підприємства є актуальним завданням.

Беручи до уваги вищевикладене, категорію «інноваційно-інвестиційний потенціал» цілком можна трактувати як здатність системи до трансформації фактичного порядку речей у новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб (суб'єкта-новатора, споживача, ринку тощо). При цьому ефективне використання інноваційно-інвестиційного потенціалу уможливає перехід від прихованої можливості до явної реальності, тобто з одного стану в інший (а саме від традиційного, що існує до нового). Отже, інноваційно-інвестиційний потенціал — це свого роду характеристика здатності системи до зміни, покращення, прогрес [10, с. 302–304].

Як представлено на рис. 2. як наголошувалося раніше, формування сталого економічного розвитку підприємства починається з моменту вибору місії підприємства, а саме визначення призначення та ролі підприємства у національній соціально-економічній системі.

На наш погляд вкрай важливо відобразити у визначенні інноваційно-інвестиційного потен-

ціалу прагнення підприємства до розвитку взагалі, та інноваційно-інвестиційного розвитку, як найбільш прогресивного на даний момент його напрямку. Ефективне управління підприємством у ринкових умовах передбачає наявність стратегії забезпечення його сталого розвитку. Оскільки всі підприємства здійснюють свою діяльність в умовах нестабільного соціально-економічного середовища, що динамічно змінюється, виникає необхідність у методиці забезпечення економічної стійкості підприємства, з тим щоб, зрештою, створити умови для його сталого інноваційно-інвестиційного розвитку [11, с. 127]. Забезпечення економічної стійкості підприємства пов'язують із необхідністю сталого інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. Оскільки саме економічна стійкість підприємства багато в чому визначає його інноваційно-інвестиційний потенціал, тобто готовність підприємства здійснювати інноваційну діяльність із метою економічного розвитку.

Механізм формування місії підприємства полягає у перевірці можливості реалізації основних концептуальних ідей про статус підприємства з урахуванням перспектив (внутрішніх та зовнішніх можливостей, тенденцій, шансів, ризиків) та основних, що впливають на конкурентний статус

підприємства, факторів. Оскільки підприємство відноситься до динамічно розвиваються з постійно змінними умовами функціонування, забезпечення потенціалу його розвитку в тривалій перспективі є складним комплексним завданням [12]. Необхідною умовою прийняття обґрунтованих рішень, спрямованих на забезпечення успішного інноваційно-інвестиційного розвитку об'єкта господарювання та реалізації інноваційної стратегії, спрямованої на сталий розвиток, є кількісна оцінка потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства.

Вивчення фундаментальних робіт та новітніх розробок у галузі економіки та управління підприємством дозволило зробити висновок про відсутність єдиного підходу до оцінки потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку підпри-

ємства. У зв'язку з цим комплексний розгляд поняття інноваційно-інвестиційного потенціалу здійснюється з позицій системного підходу до розробки методичного підходу та безпосередньої оцінки потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства як локальної соціально-економічної системи [13, с. 64]. Для розробки моделі аналізу стану інноваційно-інвестиційного потенціалу запропоновано систему індикаторів (табл. 1, рис. 3).

Ця система показників, з одного боку, дозволяє відповісти на питання, який поточний інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства, а з іншого боку, включає найбільш важливі показники по кожній із складових інноваційно-інвестиційного потенціалу, що забезпечує повноту і комплексність його оцінки.

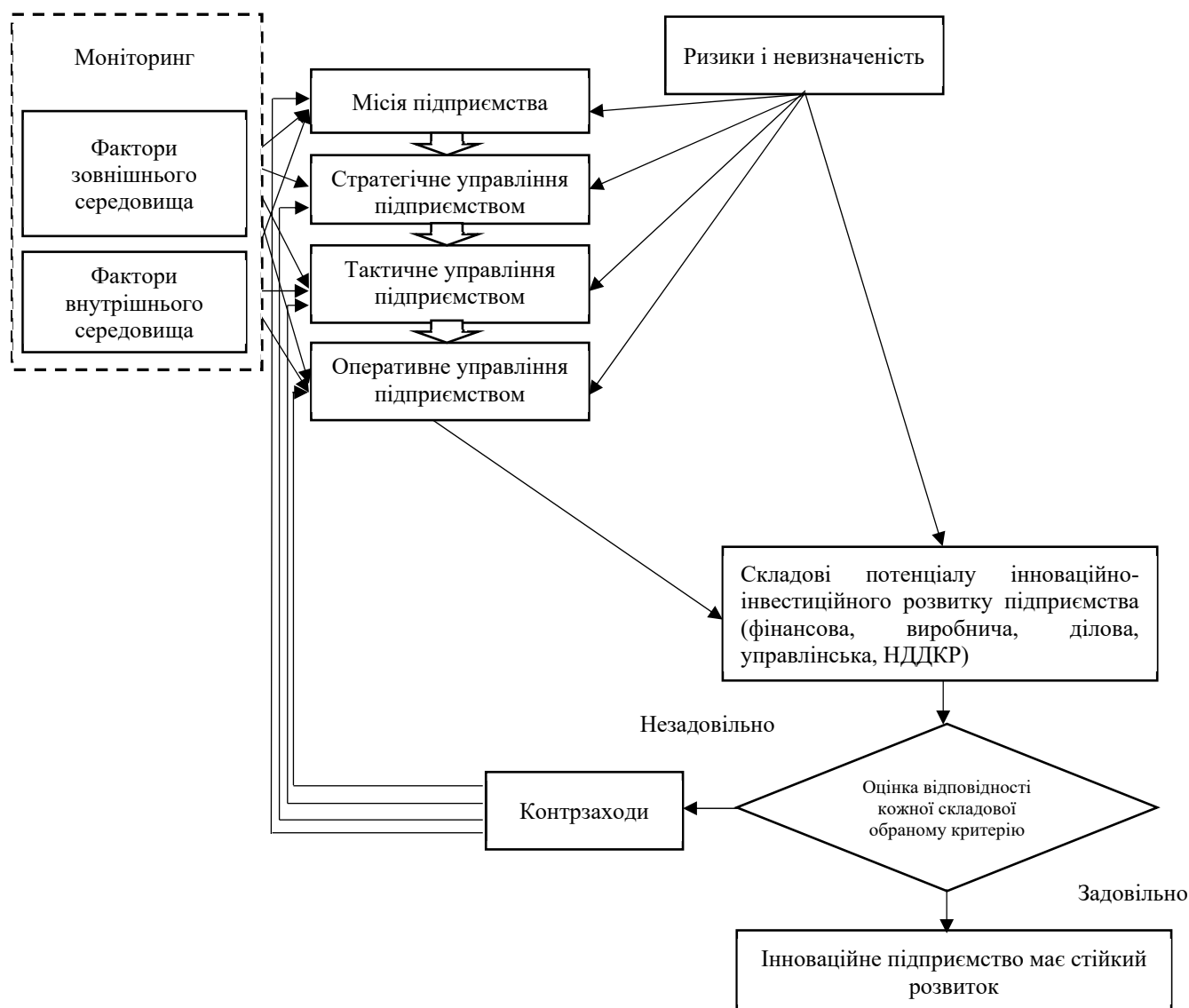


Рис. 2. Модель управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислового підприємства

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Система базових показників економічної стійкості

Складові інноваційно-інвестиційного потенціалу	Вага впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал в цілому (k_i)	Показники складових інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства	Вага впливу показника на відповідну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу (m_j)	Нормативне значення показника (для досліджуваного підприємства) (n_j)
Фінансова	k_1	Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	m_1	n_1
		Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	m_2	n_2
		Коефіцієнт поточної ліквідності	m_3	n_3
		Чистий оборотний капітал	m_4	n_4
Виробнича	k_2	Частка основних засобів у загальних активах	m_5	n_5
		Частка виробничих запасів у поточних активах	m_6	n_6
		Коефіцієнт використання встановленого обладнання	m_7	n_7
		Коефіцієнт оновлення основних фондів	m_8	n_8
		Коефіцієнт можливого введення в дію нових виробничих потужностей	m_9	n_9
Ділова	k_3	Фондовіддача	m_{10}	n_{10}
		Коефіцієнт оборотності капіталу	m_{11}	n_{11}
		Коефіцієнт оборотності запасів	m_{12}	n_{12}
		Вироблення	m_{13}	n_{13}
		Загальна рентабельність основної діяльності	m_{14}	n_{14}
Операційна	k_4	Частка витрат на управління у загальних витратах	m_{15}	n_{15}
		Частка кваліфікованих працівників у загальному складі виробничого персоналу	m_{16}	n_{16}
		Коефіцієнт забезпеченості трудовими ресурсами	m_{17}	n_{17}
НДДКР	k_5	Частка нових технологій в основному виробництві	m_{18}	n_{18}
		Частка нової продукції у загальному обсязі виробництва	m_{19}	n_{19}
		Частка витрат на НДДКР у собівартості продукції	m_{20}	n_{20}

Джерело: розроблено авторами

На основі системи показників усіх складових інноваційно-інвестиційного нами пропонується наступна комплексна оцінка потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства:

$$K_{u.n.} = \sum_{i=1}^n k_i \times Y_i \quad (3)$$

де: n — кількість складових інноваційно-інвестиційного потенціалу, включених до комплексної оцінки;

k_i — коефіцієнти значимості впливу i -ої складової інноваційно-інвестиційного потенціалу:

$$\sum_{i=1}^n k_i = 1 \quad (4)$$

Y_i — відносні показники, що характеризують кожну i -у складову інноваційно-інвестиційного потенціалу.

В свою чергу:

$$\begin{aligned} Y_1 &= m_1 X_1 + m_2 X_2 + m_3 X_3 + m_4 X_4; \\ Y_2 &= m_5 X_5 + m_6 X_6 + m_7 X_7 + m_8 X_8 + m_9 X_9; \\ Y_3 &= m_{10} X_{10} + m_{12} X_{12} + m_{13} X_{13} + m_{14} X_{14}; \\ Y_4 &= m_{15} X_{15} + m_{16} X_{16} + m_{17} X_{17}; \\ Y_5 &= m_{18} X_{18} + m_{19} X_{19} + m_{20} X_{20}; \end{aligned} \quad (5)$$

де: $m_1 \dots m_{20}$ — коефіцієнти, що враховують значущість впливу показника на відповідну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства;

$X_1 \dots X_{20}$ — індекси, що характеризують ступінь відповідності значень показників фінансової, виробничої, ділової, управлінської та НДДКР скла-

дової інноваційно-інвестиційного потенціалу нормативним значенням цих показників.

Сумарне значення вагових коефіцієнтів всіх показників усередині кожної зі складових інноваційно-інвестиційного потенціалу дорівнює одиниці, тобто:

$$\begin{aligned} m_1 + m_2 + m_3 + m_4 &= 1 \\ m_5 + m_6 + m_7 + m_8 + m_9 &= 1 \end{aligned}$$

$$m_{10} + m_{11} + m_{12} + m_{13} + m_{14} = 1 \quad (6)$$

$$m_{15} + m_{16} + m_{17} = 1$$

$$m_{18} + m_{19} + m_{20} = 1$$

Таким чином, комплексний показник інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства може бути представлений у розгорнутому вигляді:

$$K_{u.n.} = k_1(m_1X_1 + m_2X_2 + m_3X_3 + m_4X_4) + k_2(m_5X_5 + m_6X_6 + m_7X_7 + m_8X_8 + m_9X_9) +$$

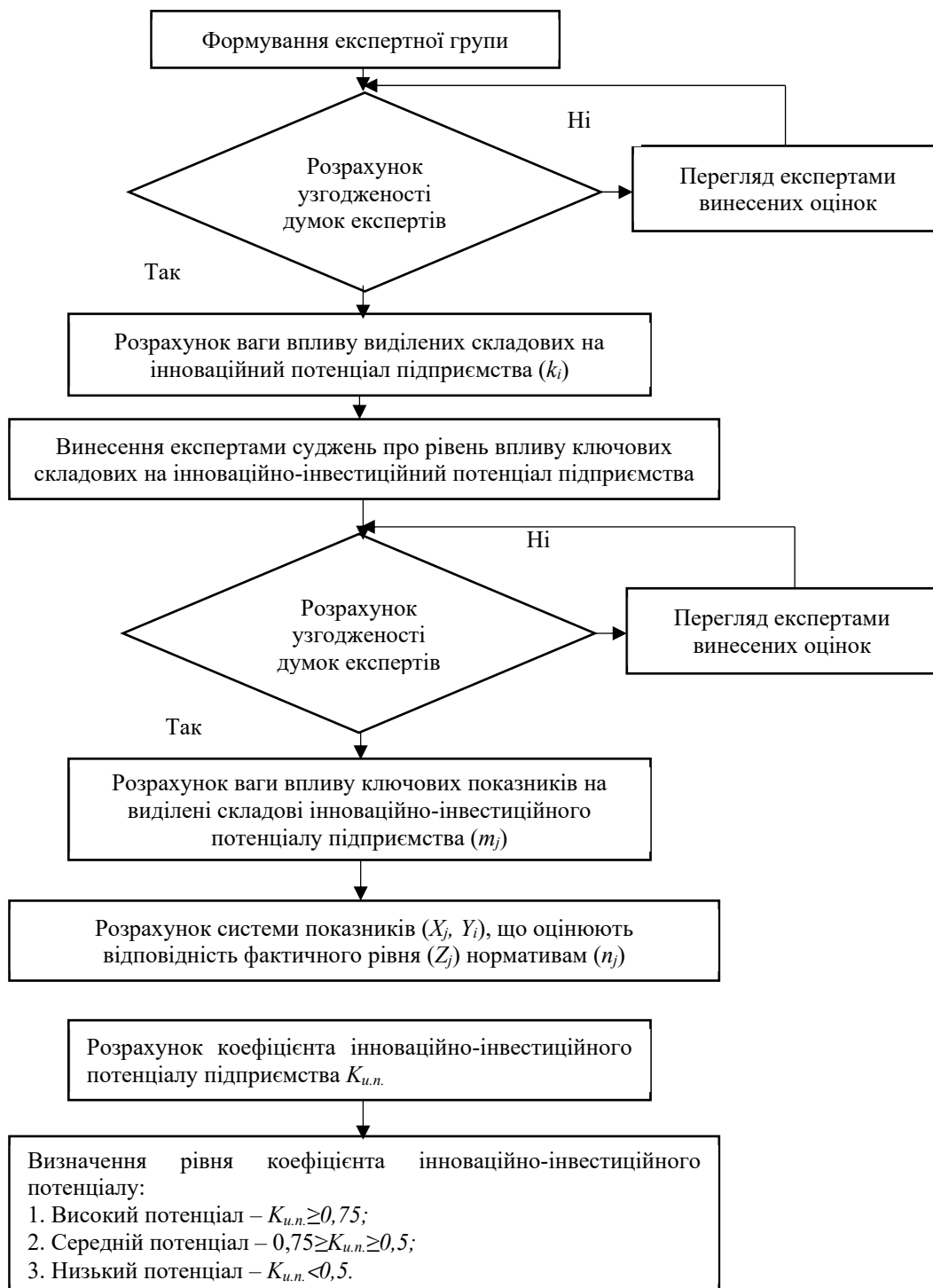


Рис. 3. Алгоритм проведення оцінювання рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства ($K_{u.n.}$)

Джерело: розроблено авторами

$$+ k_3(m_{10}X_{10} + m_{11}X_{11} + m_{12}X_{12} + m_{13}X_{13} + m_{14}X_{14}) + \\ + k_4(m_{15}X_{15} + m_{16}X_{16} + m_{17}X_{17}) + k_5(m_{18}X_{18} + m_{19}X_{19} + \\ + m_{20}X_{20}) \quad (7)$$

На підставі аналізу даних фінансової звітності підприємства та в результаті розрахунку комплексного показника інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства згідно формули (7) можна зробити висновок про рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу, що склався на підприємстві на момент проведення аналізу.

Залежно від розрахункового значення $K_{у.п.}$ нами виділені такі рівні інноваційно-інвестиційного потенціалу: 1) високий інноваційно-інвестиційний потенціал, 2) середній інноваційно-інвестиційний потенціал і 3) низький інноваційно-інвестиційний потенціал, на основі яких підприємства можуть приймати рішення про вибір кращої стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку [14]. На нашу думку доцільно виділити такі групи рівня потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства, залежно від розрахункового значення $K_{у.п.}$ (табл. 2).

Таким чином на основі фактичних значень показників Z_j ($j = 1, \dots, 20$), розраховані їх відхилення від нормативів X_j ($j = 1, \dots, 20$), які дозволяють оцінити, як фактичний рівень складових інноваційно-інвестиційного потенціалу Y_i ($i = 1, \dots, 5$), і потенціал інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства загалом з допомогою $K_{у.п.}$.

На основі значень даного коефіцієнта, який включив цілу систему показників з урахуванням впливу кожного з них на інноваційно-інвестицій-

ний потенціал і пропонується розробляти систему нововведень в рамках інноваційної стратегії підприємства. Отже створювана система оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу повинна мати інструменти моделювання процесів, виявлення проблем, «обкатки» їх на моделях. В результаті система управління повинна дозволяти проводити комплексне (системне) моделювання ситуацій з максимальним наближенням до реальних умов.

Процес реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу припускає здатність підприємства сприйняти і проаналізувати закономірності взаємодії між потребами ринку, споживчим попитом, діяльністю конкурентів і якістю їх продукції з потребами і можливостями підприємства [15].

Потоки прямують від першоджерела (постачальника, виробника) початкового (для підприємства) сировини (компонентів, комплектуючих, матеріалів, послуг, грошей тощо) до кінцевого споживача (замовника) продукції. Таке орієнтоване управління — наскрізне (від «початкової» до «кінцевої» точки) управління дозволяє добитися максимальних ефектів за рахунок можливості бачити усі «наскрізні» залежності процесів і етапів і виявляти і реалізовувати резерви. За рахунок управління усім ланцюжком набуття потенціалу досягається його висока результативність і можливість сталого стратегічного розвитку. Відповідно до цієї умови пропонується розглянути і вибрати структуру набуття інноваційно-інвестиційного потенціалу, яка має бути такою, щоб уся робота була сконцентрована на конкретній стратегії і конкретному результаті.

Таблиця 2

Визначення рівня потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства, залежно від значення інтегрального показника $K_{у.п.}$

Рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства	Значення коефіцієнта інноваційно-інвестиційного потенціалу $K_{у.п.}$	Коротка характеристика стану інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства (за групами)
Високий інноваційно-інвестиційний потенціал	$K_{у.п.} \geq 0,75$	Підприємство має досить високий потенціал інноваційно-інвестиційного розвитку, а отже, за необхідності, готове до забезпечення реалізації досить активної наступальної інноваційної стратегії розвитку.
Середній інноваційно-інвестиційний потенціал	$0,75 \geq K_{у.п.} \geq 0,5$	Рівень потенціалу свідчить, що у підприємстві є передумови для успішного інноваційно-інвестиційного розвитку, проте, підприємство має досить обмеженими ресурсами. Це ставить керівництво підприємства перед необхідністю вибору та реалізації виваженої інноваційної і інвестиційної політики.
Низький інноваційно-інвестиційний потенціал	$K_{у.п.} < 0,5$	Підприємство не має достатнього рівня потенціалу і терміново потребує заходів щодо його підвищення. Найчастіше таке покращення ситуації має досягатися в межах реалізації пасивної оборонної інноваційної стратегії, з тим, щоб підвищити ефективність діяльності за рахунок покращуючих інновацій та не допустити можливого кризового стану.

1. Можливість правильно визначити необхідність змін. Зміни характеризуються різноманітністю змінних — від ефективності вироблених витрат до диференціації діапазону продукції, включаючи її зміни якості, відношення підприємства до ризику і тому подібне. Крім того, при створенні умов необхідних змін слід враховувати, що система повинна оперативно реагувати не лише на зміни, що відбуваються у внутрішній і зовнішній інфраструктурі, але і на тенденції, що намічаються, виникають в результаті дії інших різних відомих чинників.

2. Здатність розробки стратегії. В процесі створення системи стратегічного управління необхідно враховувати також, що усі комбінації, закладені в роботу експертної системи по вибору стратегії, повинні забезпечувати підвищення інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Таким чином, необхідність змін повинна викликати моделювання стратегій, які свідомо призводять до кращих результатів виробничо-економічної діяльності підприємства.

3. Здатність реалізації вибраної стратегії. Реалізація цієї умови вимагає розробки чітко структурованої системи стратегічного управління і планування, що передбачає можливість аналізу різних варіантів в динаміці.

4. Сприйняття ризиків, уміння їх оцінювати, сумісність проектів з можливими ризиками для підприємства; наявність необхідного «запасу міцності».

5. Відповідність ідей проектів загальної стратегії і стратегії ризик-менеджменту.

В межах вказаних умов особливу увагу необхідно приділити економічному, кількісному, якісному аспектам набуття і реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Економічний аспект повинен відображати підвищення прибутковості на вкладений капітал, збільшення прибутку і може бути формалізований таким чином: необхідно визначити обсяги випуску продукції N_i по кожному i -му виду продукції ($i = \overline{1, n}$, n — кількість видів продукції, що випускається) так, щоб цільова функція набувала максимального значення при системі обмежень на виробничі і сировинні ресурси:

$$Z = \sum_{i=1}^n f_i(N_i, \dots, N_n) \rightarrow \max \quad (8)$$

$$\sum_{i=1}^n \alpha_{ij} N_i \leq M_j, \quad j = \overline{1, m} \quad (9)$$

де: α_{ij} — витрата j -го виду ресурсу на виробництво одиниці i -го виду продукції;

$j = \overline{1, m}$, m — кількість видів сировинних і виробничих ресурсів;

M_j — наявна кількість ресурсів j -го виду на підприємстві в даному періоді планування Δt .

Кількісний аспект виражається у вигляді частки підприємства на ринку або обсягів продажів. В цьому випадку цільова функція може бути визначена наступним чином:

$$Z = \sum_{i=1}^n (P'_i - P_i) \rightarrow \min \quad (10)$$

де: P'_i — максимально можлива місткість ринку по i -у виду продукції за період часу Δt ;

P_i — обсяги продажів по i -му виду продукції за той же період часу.

Система обмежень формується аналогічно системі (9).

Якісний аспект характеризує споживчі якості продукції. Аспект розвитку пов'язаний з диверсифікацією діяльності підприємства. Тут велику роль грають вибір, оцінка і впровадження різного роду інновацій. Особливе значення для успішного проведення реструктуризації має, як було сказано, правильно розроблена стратегія. Вхідними параметрами в систему стратегічного планування ІР є повна сукупність цих маркетингових досліджень: ціна, можливі обсяги реалізації, вимоги до сервісного обслуговування в розрізі кожного виду продукції, по кожному періоду часу Δt_i і кожному регіону R_j ; дані про конкурентів, постачальників і інших суб'єктів ринку [2].

Розробка моделі реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу є центральною ланкою в системі стратегічного планування. Формування моделі базується на виборі інвестиційної моделі і інноваційної стратегії (рис. 4).

На підставі отриманих результатів формуються блоки даних по: організаційно-економічній, технологічній, інвестиційній структурі, складу виробничої системи. Взаємозв'язок і взаємовплив стадій формування інвестиційної і інноваційної стратегій є найбільш складним і багатоаспектним процесом при створенні організаційно-економічної системи, що забезпечує адаптацію усіх її параметрів до впливу зовнішнього середовища. Оскільки основні показники діяльності підприємства включені до складу показника інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, то можна говорити про те, що під стійким інноваційним розвитком розуміється такий його стан у тривалій перспективі, за якого ці показники мають постійну тенденцію до зростання.

Висновки. Уточнено визначення такого ключового поняття як «інноваційно-інвестиційний

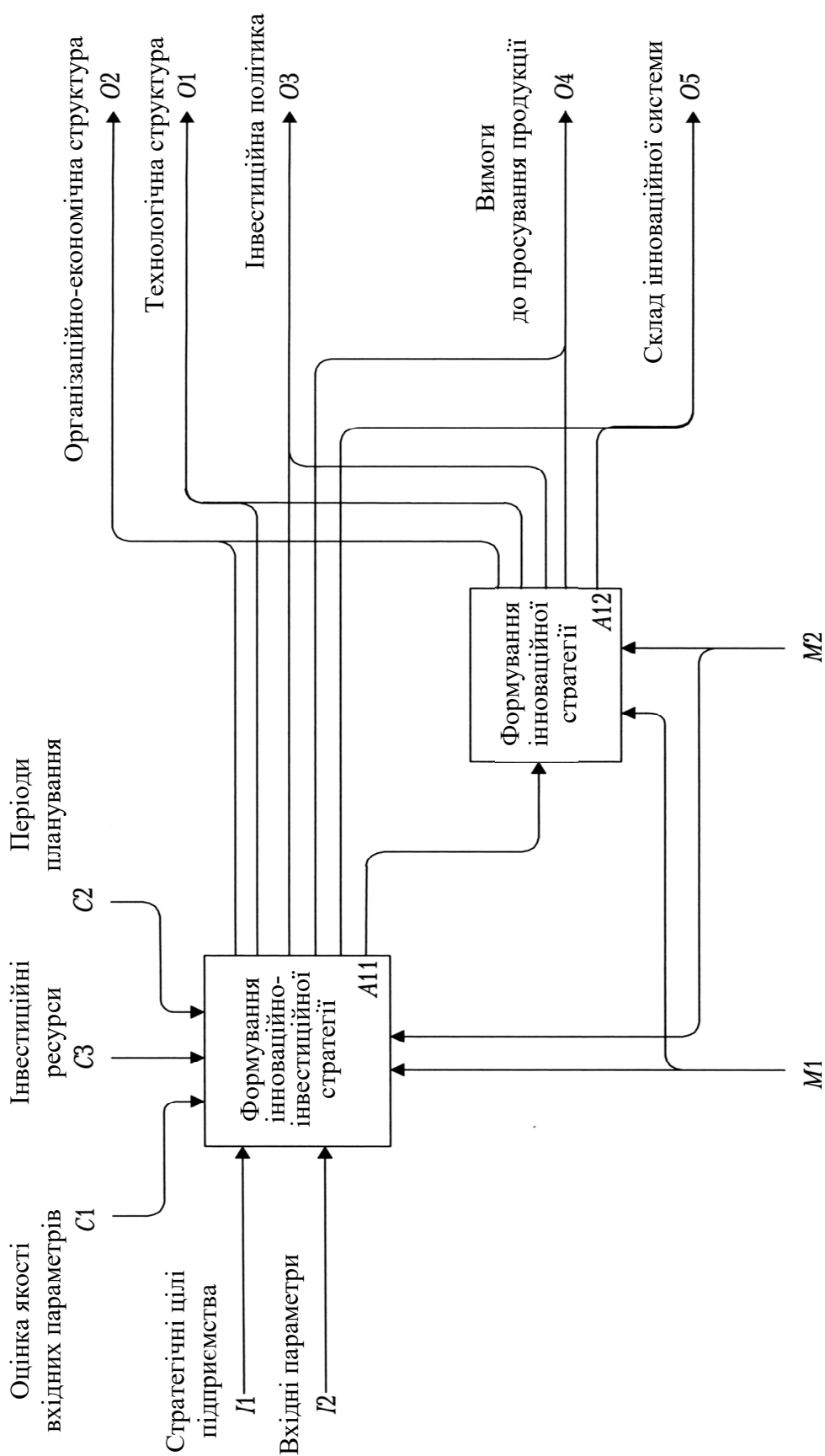


Рис. 4. Організаційна модель формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства
Джерело: побудовано авторами

потенціал», як наявності у підприємства можливостей, тобто різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні науково-технічні та інші ресурси, необхідні для досягнення поставлених цілей інноваційно-інвестиційного розвитку, яке дозволило перейти до розробки класифікації складових потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства. Розроблено методику оцінки рівня потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства, що включила найважливіші показники кожної з базових складових потенціалу, що дозволяє за даними фінансової звітності підприємства провести оцінку досягнутого рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу, а також намітити шляхи його підвищення.

Розроблено методичні рекомендації щодо вибору найбільш прийнятної стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства на базі оцінки рівня його інноваційно-інвестиційного потенціалу. Розроблено методику оцінки ефективності інноваційної стратегії підприємства, що разом із оцінкою динаміки зміни показника потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку дозволяє оцінити перспективи сталого інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства. Таким чином, якщо підприємство має стійку тенденцію зростання показника інноваційно-інвестиційного потенціалу, можна з достатньою часткою впевненості говорити про те, що його інноваційно-інвестиційний розвиток є перспективним.

Література

1. Гнатенко І. А. Методологічні основи інституціонального аналізу національної системи інноваційного підприємництва. Науковий журнал «Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії». 2018. № 6 (18). С. 70–74.
2. Македон В. В., Рубець Д. С. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: теорія та методологія. Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. 2013. № 45(1018). С. 75–86.
3. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro_industrial production. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2021. Vol. 43. № 1. P. 129–135.
4. Лобас І. В. Особливості інноваційно-інвестиційної політики України Державне управління: теорія та практика. 2011. № 2. С. 1–7. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lobas.pdf>
5. Makedon V., Drobyazko S., Shevtsova H., Maslosh O., Kasatkina M. Providing security for the development of high-technology organizations. Journal of Security and Sustainability Issues. 2019. 8(4). P. 1313–1331. doi: [https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.4\(18\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.4(18))
6. Губський Б. В. Інвестиційні процеси у глобальному середовищі. Київ: Наукова думка, 2012. 390 с.
7. Воронжак П. В., Філіппова С. В. Організаційно-економічний інструментарій стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств та смарт-підхід. Одеса: ФОП Бондаренко М. О., 2015. 276 с.
8. Чухрай Н. І., Просович О. П. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства. Львів: Вид-во Львівська політехніка, 2015. 500 с.
9. Дериколенко О. М. Венчурна діяльність промислових підприємств: теорія, методологія, практика. Суми: Мрія, 2016. 304 с.
10. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / М. П. Денисенко та ін.; за ред. д. е. н., проф. М. П. Денисенка, д. е. н., проф. Л. І. Михайлової. Суми: Університетська книга, 2008. С. 288–320.
11. Лижник Ю. Б. Динаміка інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств України. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. 2011. № 2(54). С. 123–130.
12. Харів П. С., Микитюк П. П. Аналіз стану інноваційного розвитку промислових підприємств та шляхи його стимулювання. Економічний аналіз. 2014. Т. 16(2). С. 187–195.
13. Євась Т. В., Соколовський В. С. Інвестиційна привабливість підприємства та фактори, що на неї впливають. Подільський науковий вісник. 2017. № 2. С. 61–64.
14. Ларка Л. С. Обґрунтування господарських рішень, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства. Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут». 2017. № 46. С. 100–103.
15. Янковська В. А., Гончарова Д. О. Основні умови інвестиційної привабливості українських підприємств. Інфраструктура ринку. 2019. № 33. С. 335–339.

References

1. Hnatenko I. (2018), Methodological bases of institutional analysis of the national system of innovative entrepreneurship, *Ekonomichnyy visnyk Zaporizhkoji derzhavnoji inzhenernoji akademiji_Economic Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy*, vol. 6(18), pp. 70–74.
2. Makedon V. V., Rubets D. S. (2013). Stratehichnyi innovatsiyni rozvytok pidpriemstv: teoriia ta metodolohiia [Strategic innovative development of enterprises: theory and methodology, in Ukrainian]. *Bulletin of NTU «KhPI». Series: Technical progress and production efficiency*, 45(1018), pp. 75–86.
3. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos-Kior M., Hnatenko I. and Rubezhanska V. (2021), «Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agroindustrial production», *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 43.1, pp. 129–135.
4. Lobas I. (2011). Osoblyvosti innovacijno-investytsijnoji polityky Ukrainy [Features of innovation and investment policy of Ukraine]. *Derzhavne upravlinnja: teoriia ta praktyka*, [online], no. 2, pp.1–7. Available at: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lobas.pdf>
5. Makedon V., Drobyazko S., Shevtsova H., Maslosh O., Kasatkina M. (2019). Providing security for the development of high-technology organizations, *Journal of Security and Sustainability Issues* 8(4), pp. 1313–1331. doi: [https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.4\(18\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.4(18))
6. Ghubsjkyj B. (2012). Investytsijni Procesy U Ghlobalnomu Seredovyshhi. *Naukova dumka*, p. 390.
7. Voronzhak P. V. & Filippova S. V. (2015). Orhanizatsiino-ekonomichnyi instrumentarii stratehii innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv ta smart-pidkhyd [Organizational and economic tools of industrial enterprise innovation strategy and smart approach.]. Odesa: FOP Bondarenko M. O. [in Ukrainian].
8. Chukhrai N. I. & Prosovyeh, O. P. (2015). Stratehichne upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpriemstva [Strategic management of enterprise innovation development]. Lviv: Vyd-vo Lvivska politehnika [in Ukrainian].
9. Derykolenko O. M. (2016). Venchurna diialnist promyslovykh pidpriemstv: teoriia, metodolohiia, praktyka [Venture Activity of Industrial Enterprises: Theory, Methodology, Practice.]. Sumy: Mriia [in Ukrainian].
10. Denysenko M. P. (2008). Investytsijno-innovatsijna diial'nist': teoriia, praktyka, dosvid [Investment and innovation activity: theory, practice and experience]. Sumy: VTD «Universytets'ka knyha».
11. Lyzhnyk Yu. B. (2011). Dynamika investytsiyno-innovatsiynoyi diyal'nosti pidpriemstv Ukrainy [Dynamics of investment and innovation activities of the enterprises of Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia*, no. 2(54), pp. 123–130.
12. Khariv P. S., Mykytiuk P. P. (2014). Analiz stanu innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv ta shliakhy yoho stymuliuvannia [Analysis of the state of innovative development of industrial enterprises and ways of its stimulation]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 16 (2), pp. 187–195.
13. Yevas' T. V. and Sokolovs'kyj V. S. (2017), «Investment attractiveness of the enterprise and the factors that affect it», *Podil's'kyj naukovyj visnyk*, vol. 2, pp. 61–64.
14. Larka L. S. (2017). Substantiation of business decisions that affect the investment attractiveness of the enterprise, *Visnyk NTU «Kharkivs'kyj politekhnichnyj instytut»*, vol. 46, pp. 100–103.
15. Yankovs'ka V. A. and Honcharova D. O. (2019). Basic conditions of investment attractiveness of Ukrainian enterprises, *Infrastruktura rynku*, vol. 33, pp. 335–339.

Красовська Олена Юріївна

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародного маркетингу
Університет імені Альфреда Нобеля*

Красовская Елена Юрьевна

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры международного маркетинга
Университет имени Альфреда Нобеля*

Krasovska Olena

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of International Marketing Department
Alfred Nobel University*

Хаустова Євгенія Борисівна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри смарт-економіки
Київський національний університет технологій та дизайну*

Хаустова Евгения Борисовна

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры смарт-экономики
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Khaustova Yevheniia

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Smart-Economics
Kyiv National University of Technologies and Design*

Петровська Світлана Володимирівна

*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки та бізнес-адміністрування
Національний авіаційний університет*

Петровская Светлана Владимировна

*кандидат экономических наук, доцент,
декан факультета экономики и бизнес-администрирования
Национальный авиационный университет*

Petrovska Svitlana

*PhD in Economics, Associate Professor,
Dean of the Faculty Economics and Business Administration
National Aviation University*

Березовська Людмила Олексіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації підприємництва та біржової діяльності
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Березовская Людмила Алексеевна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры организации предпринимательства и биржевой деятельности
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины*

Berezovska Lyudmyla

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of the Entrepreneurship and Exchange Activity
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7869

**СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА
СТАЛОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ**

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ДЕТЕРМИНАНТА
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

**STRATEGIC MARKETING AS A DETERMINANT
OF SUSTAINABLE BUSINESS DEVELOPMENT**

Анотація. У статті здійснена розробка рекомендацій щодо удосконалення методологічної платформи стратегічного маркетингу як детермінанти сталого розвитку бізнесу. Доведено, що стійкість — це концепція, що включає економічний, екологічний та соціальний виміри діяльності на рівні компанії. Констатовано, що дослідження вивчає вплив двох концепцій стратегічного маркетингу — ринкова орієнтація та інноваційна орієнтація на стійкий бізнес. Побудована модель взаємозв'язку гіпотез дослідження. Конвергентна валідність та коефіцієнт альфа Кронбаха продемонстрували конвергентну валідність і внутрішню послідовність побудованої моделі. Обґрунтовано, результати досліджень показують значний зв'язок між стратегічною ринковою орієнтацією та орієнтацією на інновації зі стійкістю екологічних, економічних та соціальних показників фармацевтичної промисловості. Доведено, що ефективна ринкова орієнтація та орієнтація на інновації можуть забезпечити конкурентну перевагу фармацевтичним компаніям.

Ключові слова: стратегічний маркетинг, інновація, стійкість, ефективність, «зелений» маркетинг.

Аннотация. В статье осуществлена разработка рекомендаций по совершенствованию методологической платформы стратегического маркетинга как детерминанты устойчивого развития бизнеса. Доказано, что устойчивость — это концепция, включающая экономические, экологические и социальные измерения деятельности на уровне компании. Констатируется, что исследование изучает влияние двух концепций стратегического маркетинга — рыночная ориентация и инновационная ориентация на устойчивый бизнес. Построенная модель взаимосвязи гипотез исследования. Опрос был проведен с помощью структурированных анкет, полученных от сотрудников, менеджеров, агентов, представителей и посредников различных фармацевтических компаний Украины. Конвергентная валидность и коэффициент альфа Кронбаха продемонстрировали конвергентную валидность и внутреннюю последовательность. Обосновано, что результаты исследований показывают значительную связь между стратегической рыночной ориентацией и ориентацией на инновации с устойчивостью экологических, экономических и социальных показателей фармацевтической промышленности. Доказано, что эффективная рыночная ориентация и ориентация на инновации могут обеспечить конкурентное преимущество фармацевтическим компаниям.

Ключевые слова: стратегический маркетинг, инновация, устойчивость, эффективность, «зеленый» маркетинг.

Summary. The article develops recommendations for improving the methodological platform of strategic marketing as a determinant of sustainable business development. It is proved that sustainability is a concept that includes economic, environmental and social dimensions of activity at the company level. It is stated that the study examines the influence of two concepts of strategic marketing — market orientation and innovation orientation on sustainable business. The constructed model of the relationship of the hypotheses of the study: H1. 1: strategic market orientation has a positive attitude to the sustainability of environmental indicators; H1.2: strategic market orientation has a positive relationship with the sustainability of economic indicators; H1.3: strategic market orientation has a positive attitude to the sustainability of social activities; H2.1: strategic innovation orientation has a positive attitude to sustainability in environmental performance; H2.2: strategic innovation orientation has a positive relationship with sustainability in economic indicators; H2.3: Strategic innovation orientation has a positive attitude to the sustainability of social activities. The survey was conducted using structured questionnaires received from various employees, managers, agents, representatives and intermediaries of various pharmaceutical companies in Ukraine. Convergent validity and the Cronbach's alpha coefficient demonstrated convergent validity and internal consistency. It is reasonable that the research results show a significant relationship between strategic market orientation and innovation orientation with the sustainability of environmental, economic and social indicators of the pharmaceutical industry. The focus on strategic innovation with the desire to create and offer quality products and services, innovative solutions, waste control and resource use, will

allow the company to achieve sustainability in productivity, as confirmed by H2.1 (0.59) and H2.2 (0.37). Strategic innovation orientation does not significantly affect the sustainability of social activities, which may be due to the fact that innovations have a greater tendency to improve environmental and economic indicators. It has been proven that effective market orientation and innovation orientation can provide a competitive advantage to pharmaceutical companies.

Key words: strategic marketing, innovation, sustainability, efficiency, green marketing.

Постановка проблеми. У 21 столітті стійкість стає актуальною проблемою для стратегічних бізнес-рішень у сфері зростаючого занепокоєння щодо навколишнього середовища та ефективних стратегій, таких як: «зелене» виробництво, «зелений» маркетинг, «зелене» споживання з метою подолання екологічного руйнування. Прийняття стратегічної «зеленої» ділової практики допомагає компаніям відповідати нормативним екологічним стандартам та впроваджувати інноваційні рішення у виробничій та маркетинговій діяльності.

Стратегічні маркетингові зусилля є невід'ємними для успішного управління бізнес-практикою. Оскільки поточна ситуація у бізнесі підкреслює невідкладність запровадження суттєвих кроків для вирішення екологічних проблем, необхідно дослідження аналізу взаємозв'язку між стратегічним маркетингом та стійкою ефективністю бізнесу.

Це дослідження вивчає вплив двох концепцій стратегічного маркетингу — ринкова орієнтація та інноваційна орієнтація на стійкий бізнес. Оскільки стабільна ефективність бізнесу є складним явищем, модель розроблена з урахуванням економічних, екологічних та соціальних факторів стійкості.

Інновації вважаються ключовим елементом у зміцненні конкурентних переваг фірми. Різні стратегічні орієнтації компаній, такі як, стратегічна інноваційна орієнтація та стратегічна ринкова орієнтація, є невід'ємною частиною навчання, розвитку та довгострокової орієнтації та цілі, які не можуть бути досягнуті шляхом виключення зовнішніх проблем стійкості для виживання бізнесу, суспільства та навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних досліджень стратегічного маркетингу необхідно відокремити, насамперед, такі.

Бабко Н. М., Микитась А. В. та Науменко І. В. констатують, що формування ідей запровадження окремих інструментів маркетингу в практичну діяльність аграрних підприємств вимагатиме від їх системи менеджменту одночасного формування процедурного забезпечення з необхідним функціональним наповненням в частині встановлення мети, завдань, всіх складових та компонентів, визначення взаємозв'язків між ієрархічною сис-

темою підприємства й всіма залученими підрозділами [1].

Чала Н. Д. та Архипенко І. В. зробили висновок, що сучасна маркетингова стратегія у своєму прояві має бути спрямована не лише на досягнення ефективного результату виробничої, збутової та управлінської діяльності великих підприємств, а й на більш повне задоволення потреб ринку та окремого споживача, що реалізується через поєднання нових маркетингових інструментів стратегічного планування і тактики клієнтоорієнтованого маркетингу [2].

Войнич Л. Й. стверджує, що фундаментом сучасної бізнес-моделі повинна стати маркетингова стратегія, яка полягає у донесенні товару до споживача максимально враховуючи тенденції ринку, цінові можливості споживача, культурні фактори та потреби споживача [3]. Через перенесення уваги з «виробника» до «споживача», головуючим сегментом структури бізнесу виступає сегмент маркетингу, що складається з пропозиції, взаємовідносин з клієнтами, каналів збуту та покупців, який формується шляхом аналізу існуючого ринку та створенням нової цінності [3].

Остапчук О. В. та Романова А. В. визначають, що для ефективного функціонування компанії застосування стратегічного маркетингу є обов'язковим [4]. На ринку існує велика кількість конкурентів, а тому необхідно вдосконалювати маркетингову діяльність компанії та технологію розробки товарів саме за допомогою стратегічного маркетингу, а саме здійснювати розробку комплексу стратегій [4].

Педан М. Л. обґрунтувала, що на даному етапі розвитку вітчизняних промислових підприємств та економічного розвитку України, передумовою зростання ефективності ведення зовнішньоекономічної діяльності є активізація маркетингових процесів, зокрема, вдосконалення маркетингу як складової системи управління підприємством, ціленаправленого на дослідження ринків збуту продукції в інших країнах бізнес-партнерах [5].

Глобалізація, криза нестачі ресурсів, забруднення довкілля призвели до того, що зацікавлені сторони зосередилися на питаннях стійкості та втілюють відповідальні ініціативи, такі як:

«чисте» виробництво, корпоративна соціальна відповідальність, корпоративна стійкість через стратегічну орієнтацію. Існує нестача досліджень, які охоплюють та розглядають усі аспекти питання стійкості.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка рекомендацій щодо удосконалення методологічної платформи стратегічного маркетингу як детермінанти сталого розвитку бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний маркетинг складається з орієнтації на клієнта та конкурента з довгостроковою метою максимізації прибутку з фокусуванням на потребах клієнтів та ринкових можливостях.

Стратегічний маркетинг це визнання менеджерами компанії необхідності зосередитися на орієнтації зацікавлених сторін — задоволеності клієнтів, ініціативі екологічного менеджменту та створенні ринкової вартості для акціонерів з метою досягнення ринкового статусу та збереження конкурентоздатності.

Орієнтація на «зелений» ринок, що зосереджена на турботі про навколишнє середовище, визначає ступінь реагування компанії на адаптацію до довгострокових організаційних цілей та екологічних ініціатив для досягнення задоволеності споживачів.

Стійкість є важливою дефініцією у сучасному сценарії розвитку цивілізації щодо підвищення відповідальності зацікавлених сторін за стан навколишнього середовища. Однак зацікавлені сторони стикаються з проблемою оцінювання ефективності стійкого розвитку компаній: екологічна цілісність, соціальна справедливість та економічне процвітання, що формують інтеграційний зв'язок між економікою, навколишнім середовищем та суспільством.

Стрімке економічне зростання спричинило надмірне споживання та надмірну експлуатацію природних ресурсів, що призвело до екологічного руйнування навколишнього середовища. Стійкість — це концепція, що включає економічний, екологічний та соціальний виміри діяльності на рівні компанії [6].

Економічні показники залежать від прибутковості фірми, ринкової позиції, підвищення продуктивності та частки ринку у довгостроковій орієнтації. Занепокоєння щодо сталого розвитку змусило компанії зосередитися на нефінансових питаннях, таких як: соціальна діяльність та ініціювання захисту навколишнього середовища у стратегічних планах.

Основними передумовами екологічної ефективності є зменшення використання енергії та

ресурсів, викидів відходів й забруднювачів та соціальної ефективності (відносини з громадою та зайнятість). Компанії, зазвичай, беруть участь у різноманітних соціальних, екологічних та економічних видах діяльності з метою досягнення стабільності у результатах.

Широкий спектр соціальних показників може включати заходи, які запроваджуються з метою задоволення інтересів різних соціальних груп та спільнот, забезпечення справедливого ставлення до працівників, проведення соціально-культурної діяльності.

Економічні показники характеризуються підвищенням ринкової вартості, забезпеченням конкурентної переваги, зниження витрат й ризиків. Екологічні показники в кінцевому підсумку мають на меті зменшення погіршення стану довкілля за допомогою екологічно «чистого» управління продуктами та процесами.

Тому можна припустити такі гіпотези дослідження:

H1.1: Стратегічна ринкова орієнтація має позитивне відношення до стійкості екологічних показників.

H1.2: Стратегічна ринкова орієнтація має позитивний зв'язок зі стійкістю економічних показників.

H1.3: Стратегічна ринкова орієнтація має позитивне відношення до стійкості соціальної діяльності.

H2.1: Стратегічна інноваційна орієнтація має позитивне відношення до стійкості в екологічній ефективності.

H2.2: Стратегічна інноваційна орієнтація має позитивний зв'язок зі стійкістю в економічних показниках.

H2.3: Стратегічна інноваційна орієнтація має позитивне відношення до стійкості соціальної діяльності.

Опитування було проведено за допомогою структурованих анкет для перевірки гіпотез. Інструмент опитування був поділений на п'ять модулів на основі п'яти конструкцій дослідження. Потенційні респонденти були поінформовані щодо цілі дослідження з метою забезпечення інформованості та якісних відповідей, а також запевнення стосовно конфіденційності та анонімності зібраних даних.

Емпіричні дані для дослідження були зібрані від різних працівників, менеджерів, агентів, представників і посередників різних фармацевтичних компаній в Україні.

Безперечна важливість фармацевтичної промисловості у виживанні людей та навколишньо-

го середовища обумовила підвищений попит на екологічно чисті рослинні продукти та ліки без токсичних хімічних речовин. Для забезпечення валідності та надійності елементи матриці були отримані та модифіковані з минулих досліджень та промислових інтерв'ю.

Відповіді оцінювалось за допомогою перевірної шкали Айкєрта, яка варіювалася від 1 «повністю не згоден» до 5 «абсолютно згоден» з метою оцінювання сприйняття стратегічних маркетингових та інноваційних практик, а також релевантність для стійкості у продуктивності.

Результати факторного аналізу показали, що всі елементи мають факторні навантаження вище мінімального порогового значення 0,50. Коефіцієнт

альфа Кронбаха в діапазоні від 0,60 до 0,73, що означає значну надійність шкали. Конвергентна валідність та коефіцієнт альфа Кронбаха продемонстрували конвергентну валідність і внутрішню послідовність. У табл. 1 представлені модельні властивості п'яти конструкцій (показники).

Значення усередненої дисперсії (Average Variance Extracted — AVE) близьке або вище 0,50, що показує дискримінантну валідність для кожної конструкції.

Для перевірки гіпотез моделі було застосовано моделювання структурного рівняння з точки зору підтвердження. Аналіз даних проводився за допомогою SPSS Amos 20.0. Індеси відповідності моделі представлені у табл. 2.

Таблиця 1

Психометричні властивості шкали оцінювання

Показники	Значення	Альфа Кронбаха	AVE
Стратегічна ринкова орієнтація (CPO)		0,63	0,53
CPO1	0,67	X	X
CPO2	0,70		
CPO3	0,80		
Стратегічна інноваційна орієнтація (CIO)		0,66	0,54
CIO1	0,78	X	X
CIO2	0,73		
CIO3	0,69		
Стійкість екологічних показників (СекП)		0,73	0,51
СекП1	0,62	X	X
СекП2	0,60		
СекП3	0,89		
Стійкість економічних показників (СеП)		0,60	0,58
СеП1	0,73	X	X
СеП2	0,79		
Стійкість соціальних показників (СсП)		0,67	0,50
СсП1	0,69	X	X
СсП2	0,70		
СсП3	0,70		
СсП4	0,75		

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця 2

Індеси відповідності для загальної моделі

Індекс	Значення відповідно до моделі	Рекомендоване значення
χ^2/df	1,56	<3
RMSEA	0,08	<0,1
GFI	0,91	≥ 0,9
GFI	0,92	≥ 0,9

Джерело: авторські розрахунки

Індекси абсолютної відповідності, що використовуються для оцінки загальної моделі, включають статистику χ^2/df (CMIN/df) 1,56, значення середньоквадратичної помилки апроксимації (RMSEA) 0,08. Оскільки індекс основної невідповідності, менший ніж 0,10, це вказує на відповідну придатність, а індекс придатності матриці (GFI) 0,91, й складний індекс придатності (GFI) 0,92 — обидва індекси придатності підтверджують валідність моделі. Таким чином, індекси свідчать про адекватну придатність для вимірювальної моделі для ефективної оцінки та інтерпретації оцінок параметрів матриці. Результати моделі розглянуто на рис. 1.

Результати досліджень показують значний зв'язок між стратегічною ринковою орієнтацією та орієнтацією на інновації зі стійкістю екологічних, економічних та соціальних показників фармацевтичної промисловості. Розвиток ринку фітопрепаратів як «зелених» альтернатив матиме обмежену небезпеку для здоров'я та вплив на навколишнє середовище. Проте було виявлено, що стратегічна інноваційна орієнтація має незначний вплив стійкості на соціальну ефективність компанії. Виявлено, що відхилення у стійкості як екологічних ($R^2=0,45$), так і економічних ($R^2=0,55$) показників компанії значною мірою викликано страте-

гічними планами дій через орієнтацію на ринок та інновації. Дослідження дало два найбільш значущі результати в контексті ефективності бізнесу.

Дослідження узгоджується з результатами попередніх досліджень [7–10], які мають високу актуальність у контексті, де спостерігається тісний зв'язок між стратегічною орієнтацією та результативністю компаній. Підтверджено значення та актуальність стратегічної ринкової орієнтації як рушійної сили для забезпечення стабільної ефективності бізнесу в усіх трьох динаміках показників стійкості. Стратегічна ринкова динаміка відіграє вирішальну роль у довгостроковому становленні ринку, створенні ринкової вартості, гудвілу фірми, побудові «зеленого» іміджу, визнанні очікувань та переваг клієнтів, а також у соціальному добробуті зацікавлених сторін. Щоб завоювати довіру клієнтів та зберегти наявних клієнтів, налагодити відносини із потенційними покупцями, вивчити нові ринки та здійснити оптимізацію частки ринку та зростання ринку, необхідно підвищити стійкість бізнесу. Фармацевтичні компанії визнають цінність цього взаємозв'язку та екзогенних факторів, таким чином, докладають серйозних зусиль для досягнення економічної (0,56), екологічної (0,45) та соціальної стійкості (0,35) у бізнесі.

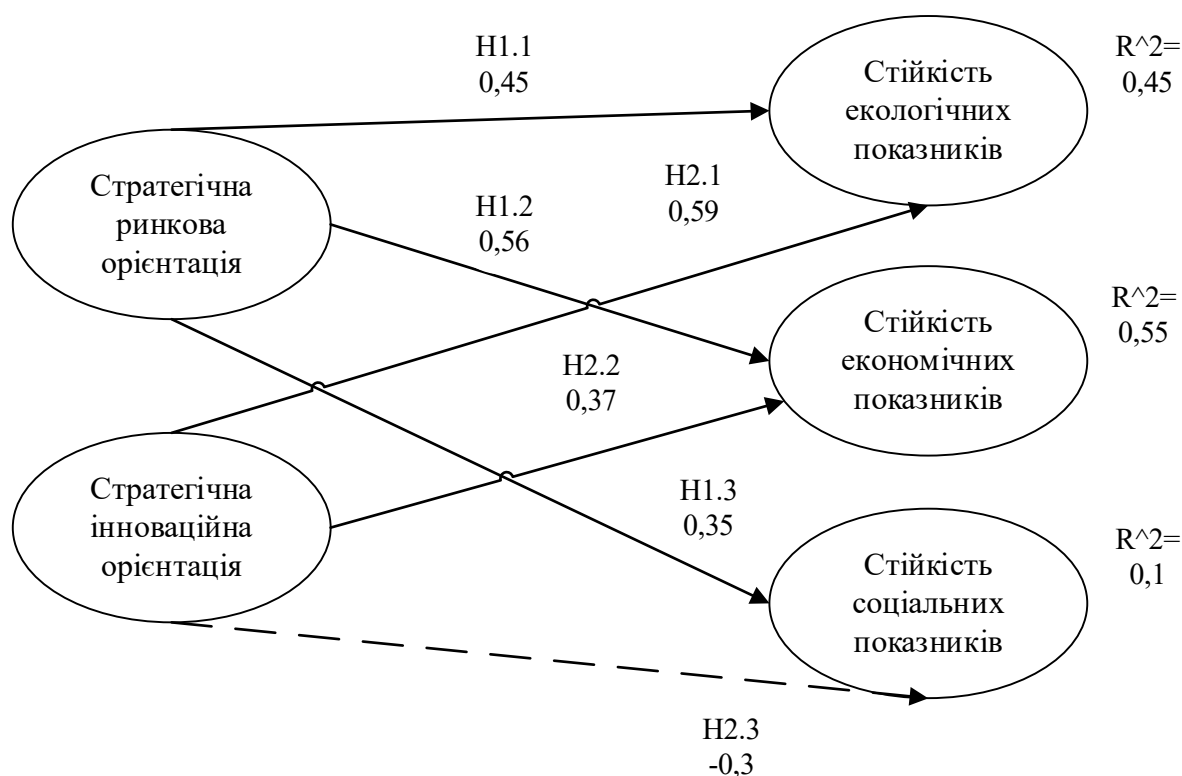


Рис. 1. Структурна модель взаємозв'язку гіпотез дослідження

Джерело: авторські розрахунки

Компанія, зазвичай, вдається до диверсифікації, модернізації та запровадження інновацій з метою вижити у конкурентній боротьбі. Орієнтація на стратегічну інновацію з прагненням створювати та пропонувати якісні продукти та послуги, інновації рішення, контроль за відходами та використанням ресурсів, дозволять компанії досягти стійкості в продуктивності, як це було підтверджено H2.1 (0,59) і H2.2 (0,37) (рис. 1). Стратегічна інноваційна орієнтація суттєво не впливає на стійкість соціальної діяльності, що може бути пов'язано з тим, що інновації мають більшу схильність до покращення екологічних та економічних показників.

Висновки. Стратегічна ринкова орієнтація має великий вплив на стійкість екологічних та соціальних показників, оскільки при ефективній

оцінки та задоволенні ринкового попиту можуть бути створені можливості для працевлаштування робочої сили. Таким чином, як стратегічна ринкова орієнтація, так і стратегічна інноваційна орієнтація, сприяють розширенню компетенції компанії, впливаючи на стійкість у продуктивності. Завжди потрібно впроваджувати оптимальну стратегію з метою підвищення ефективності бізнесу з економічного, соціального чи екологічного вимірів. Стратегія, що орієнтована на ринок, повинна бути доповнена стратегією, що орієнтована на інновації, допоможе реалізувати стабільність у продуктивності та прихильність різних зацікавлених сторін. Ефективна ринкова орієнтація та орієнтація на інновації можуть забезпечити конкурентну перевагу фармацевтичним компаніям.

Література

1. Бабко Н. М., Микитась А. В., Науменко І. В. Механізм формування ідеї для стратегічного маркетингу суб'єктів агробізнесу. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. «Економічні науки». № 206. 2019. С. 298–305.
2. Чала Н. Д., Архипенко І. В. Стратегічний маркетинг та особливості його використання в діяльності великих компаній. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. 2018. № 1(119). С. 65–73.
3. Войнич Л. Й. Стратегічний маркетинг як основа сучасної бізнес-моделі. Молодий вчений. 2019. № 3(2). С. 419–423.
4. Остапчук О. В., Романова А. В. Стратегічний маркетинг як основа ефективного функціонування компанії. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2018. № 5(2). С. 121–124.
5. Педан М. Л. Основи стратегічного маркетингу зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 2. С. 192–195.
6. Donthu N., Kumar S., Paul J., Pattnaik D., Strong C. A retrospective of the Journal of Strategic Marketing from 1993 to 2019 using bibliometric analysis. Journal of Strategic Marketing. 2020. P. 1–21.
7. Thrassou A., Vrontis D., Bresciani S. The agile innovation pendulum: A strategic marketing multicultural model for family businesses. International Studies of Management & Organization. 2018. Vol. 48. No. 1. P. 105–120.
8. Dogu E., Albayrak Y. E. Criteria evaluation for pricing decisions in strategic marketing management using an intuitionistic cognitive map approach. Soft Computing. 2018. Vol. 22. No. 15. P. 4989–5005.
9. Chandra P., Sharma V. Strategic marketing prospects for developing sustainable medicinal and aromatic plants businesses in the Indian Himalayan region. Small-Scale Forestry. 2018. Vol. 17. No. 4. P. 423–441.
10. Hunt S. D. Strategic marketing, sustainability, the triple bottom line, and resource-advantage (RA) theory: Securing the foundations of strategic marketing theory and research. AMS Review. 2017. Vol. 7. No. 1. P. 52–66.

References

1. Babko N. M., Mykytas A. V., Naumenko I. V. (2019), «A mechanism for generating an idea for strategic marketing of agribusiness entities», Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture. «Economic Sciences», vol. 206, pp. 298–305.
2. Chala N. D., Arkhypenko I. V. (2018), «Strategic marketing and its implementation specifics for business activities of large companies», Bulletin of Kyiv National University of Technology and Design. Economic Sciences Series, vol. 1, no. 119, pp. 65–73.
3. Voynych L. (2019), «Strategic marketing as the basis of modern business models», Young scientist, vol. 3, no. 2, pp. 419–423.

4. Ostapchuk O., Romanova A. (2018), «Strategic marketing as a basis of efficient functioning of company», Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences, vol. 5, no. 2, pp. 121–124.
5. Pedan M. (2019), «The basics of strategic marketing of foreign economic activity of industrial enterprises», Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences, vol. 2, pp. 192–195.
6. Donthu N., Kumar S., Paul J., Pattnaik D., Strong C. (2020), «A retrospective of the Journal of Strategic Marketing from 1993 to 2019 using bibliometric analysis», Journal of Strategic Marketing, pp. 1–21.
7. Thrassou A., Vrontis D., Bresciani S. (2018), «The agile innovation pendulum: A strategic marketing multicultural model for family businesses», International Studies of Management & Organization, vol. 48, no. 1, pp. 105–120.
8. Dogu E., Albayrak Y. E. (2018), «Criteria evaluation for pricing decisions in strategic marketing management using an intuitionistic cognitive map approach», Soft Computing, vol. 22, no. 15, pp. 4989–5005.
9. Chandra P., Sharma V. (2018), «Strategic marketing prospects for developing sustainable medicinal and aromatic plants businesses in the Indian Himalayan region», Small-Scale Forestry, vol. 17, no. 4, pp. 423–441.
10. Hunt S.D. (2017), «Strategic marketing, sustainability, the triple bottom line, and resource-advantage (RA) theory: Securing the foundations of strategic marketing theory and research», AMS Review, vol. 7, no. 1, pp. 52–66.

Остропольська Зоя Миколаївна

кандидат філософських наук,

доцент кафедри менеджменту культури та соціальних технологій

Харківська державна академія культури

Остропольская Зоя Николаевна

кандидат философских наук,

доцент кафедры менеджмента культуры и социальных технологий

Харьковская государственная академия культуры

Ostropolska Zoya

Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor of the

Department of Culture Management and Social Technologies

Kharkiv State Academy of Culture

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7860

**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ
В СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ:
ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ**

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ
В СОВРЕМЕННОМ УКРАИНСКОМ ОБЩЕСТВЕ:
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

**PROBLEMS OF FORMING OF INNOVATIVE
CULTURE ARE IN MODERN UKRAINIAN SOCIETY:
ECONOMIC AND SOCIAL ASPECTS**

Анотація. Зазначається, що в соціально-економічних умовах України проблеми формування та розвитку інноваційної культури набувають все більшої актуальності. Визначається поняття інноваційної культури та її особливості, що притаманні українському суспільству, ключові фактори, що впливають на формування та розвиток інноваційної культури в соціально-економічному середовищі України. Звертається увага на роль підприємництва та підприємців як ключових суб'єктів впровадження інновацій, аналізуються суб'єктивні фактори та характеристики підприємця-новатора, що впливають на процеси формування інноваційної культури як складової культури підприємництва. Приділяється увага проблемі державного регулювання інноваційної діяльності, визначається роль держави в процесі формування інноваційної культури, наводяться основні механізми державного регулювання інноваційної діяльності та робиться акцент на інтеграції державних та ринкових механізмів регулювання інноваційної діяльності та формування інноваційної культури в українському суспільстві. Визначається роль людського ресурсу в формуванні інноваційної культури, аналізуються ключові проблеми розвитку людського капіталу з урахуванням специфіки соціально-економічного та історичного розвитку України. Наводяться приклади успішної інноваційної політики деяких країн, яка впливає на розвиток інноваційної культури. Робиться акцент на системі освіти та розвитку ключового ресурсу інноваційної діяльності – людського капіталу, в основі якого процеси інтелектуалізації робочої сили. Зазначається, що завдяки поєднанню ключових факторів інноваційного розвитку, а саме державного, ринкового та людського можливо формувати та розвивати інноваційну культуру, яка в свою чергу вплине на покращення ефективності підприємництва та економіки в цілому.

Ключові слова: інноваційна культура, інновації, підприємництво, державне регулювання, людський ресурс.

Аннотация. Отмечается, что в социально-экономических условиях Украины проблемы формирования и развития инновационной культуры приобретают все большую актуальность. Определяется понятие инновационной культуры и ее особенности, что присуще украинскому обществу. Определяются ключевые факторы, которые влияют на формирование и развитие инновационной культуры в социально-экономической среде Украины. Обращается внимание на роль предпринимательства и предпринимателей как ключевых субъектов внедрения инноваций, анализируются субъективные факторы и характеристики предпринимателя-новатора, влияющие на процессы формирования инновационной культуры как элемента культуры предпринимательства. Уделяется внимание проблеме государственного регулирования инновационной деятельности, определяется роль государства в процессе формирования инновационной культуры, уделяется внимание основным механизмам государственного регулирования инновационной деятельности, делается акцент на интеграции государственных и рыночных механизмов регулирования инновационной деятельности и формирования инновационной культуры в украинском обществе. Определяется роль человеческого ресурса в формировании инновационной культуры, анализируются ключевые проблемы развития человеческого капитала с учетом специфики социально-экономического и исторического развития Украины. Приводятся примеры успешной инновационной политики некоторых стран, которая влияет на развитие инновационной культуры. Делается акцент на системе образования и развития ключевого ресурса инновационной деятельности – человеческого капитала, в основе которого процессы интеллектуализации рабочей силы. Отмечается, что благодаря сочетанию ключевых факторов инновационного развития, а именно государственного, рыночного и человеческого возможно формировать и развивать инновационную культуру, которая в свою очередь повысит эффективность предпринимательства и экономики в целом.

Ключевые слова: инновационная культура, инновации, предпринимательство, государственное регулирование, человеческий ресурс.

Summary. Marked, that in the socio-economic terms of Ukraine of problem of forming and development of innovative culture acquire all greater actuality. The concept of innovative culture and her feature is determined, that inherent to Ukrainian society. Key factors that influence on forming and development of innovative culture in the socio-economic environment of Ukraine are determined. Attention applies on the role of enterprise and businessmen as key subjects of introduction of innovations, human factors and descriptions of businessman-innovator, that influence on the processes of forming of innovative culture as a component culture of enterprise, are analysed. Paid attention to the problem of government control of innovative activity, the role of the state is determined in the process of forming of innovative culture, basic mechanisms over of government control of innovative activity are brought and an accent is done on integration of state and market mechanisms of adjusting of innovative activity and forming of innovative culture in Ukrainian society. The role of human resource is determined in forming of innovative culture, the key problems of development of human capital are analysed taking into account the specific of socio-economic and historical development of Ukraine. Examples of successful innovative politics of some countries, that influences on development of innovative culture, are made. An accent is done on the system of education and development of key resource of innovative activity – human capital there are processes of intellectualization of labour force in basis of that. Marked, that due to combination of key factors of innovative development, namely state, market and human it maybe to form and develop an innovative culture that in turn will influence on the improvement of efficiency of enterprise and economy on the whole.

Key words: innovative culture, innovations, enterprise, government control, human resource.

Постановка проблеми. Для сучасних соціально-економічних процесів характерним є збільшення ролі та значення інновацій, саме вони відіграють вирішальну роль в реалізації та розвитку економічного потенціалу, створюючи конкурентне середовище, сприяючи прояву креативності та прийманню нестандартних рішень суб'єктами господарювання та розвитку інноваційного підприємництва. Не останню роль в цих процесах відіграє інноваційна культура, саме вона забезпечує сприйняття інновацій та прагнення людей до їх створення, розповсюдження та підтримання. Розвинена інноваційна культура впливає на готовність та рішучість підприємництва впроваджувати зміни — від зароджен-

ня ідей інновацій до комерціалізації розроблених інноваційних продуктів. Особливої актуальності та значення поняття «інноваційна культура» набуває при переході від індустріальної економіки до економіки знань (або інноваційної економіки).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що поняття «інноваційна культура» є відносно новим, воно викликає інтерес у багатьох науковців та практиків з інноваційної діяльності, які розглядають його в контексті економіки третього тисячоліття та акцентують увагу на ключових факторах впливу на інноваційні процеси, які в свою чергу формують інноваційну культуру, притаманну сучасному суспільству.

Проблеми розвитку інновацій та інноваційної культури розглядаються на міжнародних та національних конференціях, всесвітніх самітах, висвітлюються на сторінках періодичних видань, зокрема такими фахівцями, як Бубенко П., Гусєвим В. [2], Зухбою Д. С. [6], Назаренко Н. С. [9], Палехою Ю. І., Палехою О. Ю., Горбанем Ю. І. [10], Пилипенко О. В. [12] та багатьма іншими.

Формування цілей статті (постановка завдання). В контексті існуючого в науковій літературі дискурсу щодо формування та розвитку інноваційної культури, визначити сутність інноваційної культури, її особливості, що притаманні українському суспільству та виявити фактори, що впливають на формування інноваційної культури в сучасному соціально-економічному середовищі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною ознакою сучасних соціально-економічних процесів є інтенсивне зростання інноваційної активності на глобальному рівні: збільшуються інвестиційні витрати на науково-дослідницькі розробки, змінюються системи освіти і професійної підготовки спеціалістів, створюються нові галузі виробництва, в основу яких покладено новітні технології, формуються національні інноваційні системи з розвинутою інноваційною інфраструктурою. В сучасній Україні означені вище процеси теж простежуються, але в дещо уповільненому вигляді, загальна інноваційна культура в нашій країні є ще недостатньо розвинутою. Потребують суттєвого удосконалення інноваційна структура, технологізація інновацій, вся система інноваційної суспільної свідомості.

В цьому контексті виникає питання: які фактори впливають на розвиток інноваційної культури? Це питання дуже актуально для сучасного українського суспільства, оскільки саме інноваційна культура є тою основою, що дає поштовх для розвитку інноваційного підприємництва та переходу до інноваційної економіки в цілому, але ж так само і підприємці є ключовими суб'єктами інноваційної діяльності, саме завдяки їх діям здійснюється впровадження інновацій.

Інноваційна культура є відносно новим поняттям, яке має декілька визначень. Розглянемо найбільш поширені визначення категорії «інноваційна культура». Інноваційна культура — це форма організаційної культури, що виникла наприкінці ХХ ст. як адаптація до прискорення змін у виробництві, бізнесі та суспільстві [7, с. 237]. Інноваційна культура розглядається як складова інноваційного потенціалу, що характеризує рі-

вень освітньої, загальнокультурної та соціально-психологічної підготовки особистості і суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки країни на інноваційних засадах [11, с. 45]. Інноваційна культура — це система цінностей, що відповідають інноваційному розвитку суспільства, держави, регіонів, галузей економіки, підприємств, установ, організацій і відображають індивідуально-психологічні якості, інші найважливіші соціальні цінності людини, які сприяють формуванню та розвитку інноваційно активної особистості [5].

Окремої уваги в цьому контексті заслуговує поняття «інформаційна культура» як складова інноваційної культури. Економічна, духовна та соціальна модернізація українського суспільства пов'язана зі становленням та розвитком інформаційної культури [10]. «Третє тисячоліття називають суспільством знань і високих технологій. Інформація у такому суспільстві стає першочерговою потребою, продуктом людської діяльності, джерелом знань, основою планування, прогнозування і моделювання, одним з чинників прийняття рішень і управління процесами у суспільстві, освіті й техніці» [10, с. 17]. Завдяки розвитку інформаційної культури забезпечуються національні інтереси, поліпшується керованість економікою, розвиваються наукомісткі виробництва та високі технології, зростає продуктивність праці, вдосконалюються соціально-економічні відносини, збагачується духовне життя та відбувається подальша демократизація суспільства [10].

Розглядаючи інноваційну проблематику, окремі автори ставлять питання: «Що є причиною гальмування інноваційної діяльності в Україні?» Вважається, що успіхи інноваційного розвитку є пропорційними від обсягів фінансування науки і техніки. Але при цьому не враховується такі чинники, як низька ефективність, слабкість самої інноваційної системи, наявність відповідного людського капіталу, спроможного вести ефективну інноваційну діяльність на етапах розробки, випуску і продажу продукції та рівень інноваційної культури суспільства в цілому.

Одним зі шляхів вирішення проблеми впровадження інновацій та формування інноваційної культури допоможе чітке уявлення про набір характеристик, компетенцій, навичок та здібностей сучасних підприємців-новаторів. Таке розуміння дозволяє більш ефективно проводити підготовку підприємців, які здатні реалізовувати інноваційні програми. Впровадження інновацій в господарсько-економічній діяльності залежить

від активності підприємців та рівня їх інноваційної культури. «Основними суб'єктами інноваційної діяльності є підприємці — не вчені та інженери, що створюють нове знання, не посередники, що сприяють комерціалізації таких знань, не державні інституції, що визначають правила гри на ринку і фінансують деякі початкові етапи інноваційного циклу» [2, с. 84].

Важливою в цьому контексті характеристикою є розвинута уява підприємця, яка дозволяє йому бути першим серед багатьох, мати змогу не бути обмеженим стереотипами та традиційними підходами, що в свою чергу впливає на реалізацію творчого потенціалу; друга ключова характеристика — це воля до перемоги, прагнення до успіху, що досягається у боротьбі з суперниками та самим собою, виступає як головний мотив підприємницької діяльності; третя ключова характеристика — це радість творчості (описана ще Й. Шумпетером), яка досягається за рахунок самостійного ведення справ; четверта складова особистості підприємця — ерудиція не тільки у вузькій предметній галузі, якою він займається, але й практично у максимальному колі суміжних проблем; п'ята якість особистості підприємця — вміння формувати мережу взаємодії та функціонувати в глобальному середовищі [6].

Існує певна взаємозалежність суб'єктивних та об'єктивних причин та факторів впливу на якість підприємництва, а отже й впровадженню інновацій. Зазначені вище характеристики відносяться до суб'єктивних факторів розвитку і реалізації інноваційного потенціалу підприємця та підприємництва в цілому. Але ж існують і об'єктивні обставини, що вплинули на формування та розвиток інноваційного підприємництва, підприємницької та інноваційної культури в Україні. Головна серед них — це особливості історико-культурного розвитку української нації. Найслабшою ланкою в інноваційному процесі залишається сфера підприємництва, зокрема вітчизняна культура підприємництва.

Одне з ключових місць у процесі впровадження та розвитку інновацій та формування інноваційної культури є державне регулювання інноваційної діяльності. Вплив держави має бути спрямований на максимальну підтримку власного інноваційного потенціалу, провідних наукових і конструкторських центрів, а також на забезпечення реалізації науково-технічної політики, що відповідає світовому рівню. Це означає, що Україна має обрати такі напрямки розробки «високих» технологій, для реалізації яких у державі вже створено реаль-

ні передумови та наявний відповідний науково-технічний потенціал виходу на передові позиції світової науки і техніки. Заходи державного регулювання інноваційної діяльності мають бути спрямовані на всебічне заохочення підприємництва та приватної ініціативи [13, с. 46].

Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом: визначення інноваційних пріоритетів і формування інноваційних програм державного, галузевого та регіонального рівнів; створення правової бази для державної підтримки інноваційних проектів і інноваційної діяльності; стимулювання фінансово-кредитних установ, що кредитують інноваційні проекти; сприяння розвитку сучасної інноваційної інфраструктури; формування та розвиток інноваційної культури [11, с. 81].

Інноваційна політика є одним із важливих інститутів держави. Закон України «Про інноваційну діяльність» головною метою державної інноваційної політики визначає «створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції» [5].

Багатоаспектність та динамічність сучасних інноваційних процесів потребують координації дій усіх дієвих осіб науково-інноваційного циклу: науково-технічних та підприємницьких структур, споживачів інноваційної продукції та суспільних організацій, державних органів та політичної опозиції. З цією метою у світовій практиці створюються консультаційні ради, комісії, асоціації, круглі столи та ін. У багатьох країнах розповсюджено співробітництво державних університетів та промислових компаній, а також спільне фінансування спочатку безприбуткових інноваційних організацій. В цьому випадку бізнес отримує швидкий та безпосередній доступ до передових технологій, а вищі навчальні заклади від цього мають фінансування своєї матеріально-технічної бази для навчання студентів [3, с. 137]. Все це позитивним чином впливає на інноваційну активність та процеси формування інноваційної культури в суспільстві.

Треба зазначити, що тільки шляхом поєднання державного та ринкового механізмів регулювання економіки можна досягти ефекту у впровадженні та розвитку інновацій та інноваційної культури суспільства. Тут можна навести приклад розквіту міста-держави Сінгапур в Південно-Східній Азії,

де найбільш яскраво проявилася роль системи державного регулювання та влади в проведенні політики модернізації. Сьогодні Сінгапур належить до тих небагатьох країн Азії, мешканці якої, за класифікацією Всесвітнього банку, відносяться до «золотого мільярду». Лише півстоліття тому ця країна перебувала у катастрофічному становищі через відсутність природних ресурсів, промисловості, з переважанням неосвіченого населення, торговою блокадою сусідів. Забезпечення можливостей для прибуткової і прозорої діяльності інвесторів пройшло кілька етапів: спочатку — це створення індустріального району Джун-ронг, куди була підведена транспортна мережа, електроенергія, вода та підготовлені ділянки для початку промислового виробництва, далі — створення Агенції з економічного розвитку, так званого «Сінгапурського єдиного вікна», де інвестор отримував можливість мати справи не з величезною кількістю міністерств, служб, відділів, а з одним агентством та з одним його чиновником, який курирував конкретного інвестора. Ще одним важливим фактором успіху Сінгапуру була практична відсутність корупції, що, звичайно, зробило його привабливим для інвесторів із всього світу. Наслідуючи китайський та японський досвід, сінгапурці кожен рік відбирали та відправляли найкращих своїх випускників у країні університети Канади, Австралії, Великобританії та інших розвинених країн, таким чином формуючи власних підприємців. Як наслідок, Сінгапур отримав статус найкрупнішого наукового центру Південно-Східної Азії та піднявся до найвищих позицій у світових рейтингах конкурентоспроможності [4, с. 178].

Узагальнюючи зарубіжний досвід державного регулювання та підтримки інноваційної діяльності, можна визначити систему державних заходів, спрямованих на:

- надання пільгового податкового режиму для дослідницьких організацій і винахідників;
- застосування системи прискореної амортизації;
- застосування пільгового порядку сплати мита;
- створення мережі технопарків і технополісів;
- допомога в патентній діяльності;
- надання прямих бюджетних дотацій;
- створення венчурних інноваційних фондів;
- цільове фінансування досліджень;
- надання індивідуальним винахідникам безвідсоткових банківських субсидій, різного роду позичок, дотацій та ін.

Істотну роль серед цих заходів відіграє податкова політика. Підвищення питомої ваги пільг,

що забезпечують сприятливий інноваційний клімат, є загальною тенденцією. Головна перевага податкової підтримки полягає в тому, що пільги надаються не авансом, а як заохочення за реальну інновацію [12, с. 57].

Не менш важливою складовою інноваційної діяльності є інноваційна інфраструктура. На жаль в Україні вона знаходиться на стадії формування. В законі України «Про інноваційну діяльність» інноваційна інфраструктура визначається як «сукупність підприємств, організацій, установ чи їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, які надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо)» [5]. Ключові елементи інноваційної інфраструктури — це технопаркові структури та інформаційно-технологічні системи, на практиці які перші, які другі не допрацьовують. Якщо ця система певною мірою є недосконалою, то і ринок інновацій потерпає від її негативних проявів, з'являються проблеми на всіх стадіях інноваційного процесу (починаючи з фундаментальних досліджень і кінчаючи збутом).

Серед низки невирішених проблем щодо формування інноваційної культури в українському соціально-економічному середовищі найскладнішою залишається проблема людського фактору або людського капіталу. Справжньою проблемою, яка гальмує становлення національної інноваційної економіки є проблема підприємництва, точніше низький рівень підприємницької активності вітчизняних суб'єктів господарювання [2, с. 86].

Враховуючи українські умови створення та функціонування підприємництва, а отже і впровадження інновацій, можна виділити соціальні групи або категорії громадян, які створюють кадровий резерв для цієї діяльності.

В першу чергу, це достатньо велика кількість працездатних, кваліфікованих кадрів, яка була вивільнена в наслідок припинення діяльності та фінансування багатьох державних підприємств в результаті пострадянської кризи в промисловості, науці, воєнній сфері, освіті. Отже, зайняття бізнесом для такої категорії громадян було єдиною можливістю для їх матеріального забезпечення та зайнятості взагалі. Такі підприємці частіше за все використовують традиційні підходи в бізнесі характерні для планово-адміністративної економіки [9, с. 106].

Другою категорією громадян, які створили робочу силу підприємницького ринку є працівники споріднених сфер діяльності: торгівля, надання по-

слуг, громадське харчування. Ця категорія вважається найбільш адаптованою до заняття підприємницькою діяльністю, в зв'язку з наявністю знань та навичок у відповідних професійних сферах, але потреба у підвищенні якості цього людського ресурсу залишається актуальною [9, с. 106].

До найбільш перспективної третьої категорії відносяться випускники різних навчальних закладів, які не мають можливості працювати за спеціальністю та вимушені займатися підприємницькою діяльністю. Ця категорія громадян є більш гнучкою, комунікативною, здатною ризикувати та являється джерелом підприємницьких ідей, нововведень [9, с. 107].

Отже, можна стверджувати, що рівень розвитку підприємницьких кадрів потребує особливої уваги щодо розвитку підприємництва, формування підприємницької та інноваційної культури.

Сучасні проблеми інноваційної культури в Україні мають бути вирішені за рахунок розвитку людського капіталу. Науково-технічний прогрес супроводжується великими змінами трудової діяльності. Змінюється і зміст трудової діяльності. В цілому зменшується роль фізичного маніпулювання предметами та засобами праці і зростає значення «концептуальних навичок», уміння уявляти складні процеси в цілісній системі, вести діалог з комп'ютером, генерувати ідеї, приймати нестандартні рішення, проявляти ініціативу, розуміти зміст статистичних величин [8, с. 151]. Тобто процес інтелектуалізації людського ресурсу сьогодні як ніколи набуває все більшої актуальності.

Багато компаній світу вважають основним способом конкурентної боротьби — розвиток персоналу. ХХІ розвивається на основі інтелекту персоналу. В економічно розвинутих країнах світу створюється новий погляд на робочу силу, як на один з ключових ресурсів економіки, що визначає реальне підвищення ролі людського фактору у виробництві, посилення залежності виробництва від якості, мотивації і характеру використання робочої сили [8, с. 34].

В сучасній науковій літературі можна зустріти такий термін як «людиноємність» інноваційної діяльності. Саме людський капітал є основним та вирішальним інноваційним ресурсом, здібним

генерувати та реалізовувати нові ідеї. Від інших видів економічної діяльності інноваційна активність відрізняється максимальним ступенем самомотивованості [1, с. 25]. Отже на думку фахівців з проблем інноваційної діяльності, необхідна нова якість людського капіталу, тобто людей, схильних до інновацій — таких, які б були органічними суб'єктами інноваційної ментальності, таких які б творили інноваційну культуру.

Ґрунтуючись на досвіді ряду країн, можна виявити фактори успіху та визначити роль державної політики щодо формування якісного людського ресурсу, завдяки якому стає можливим інноваційний розвиток. Ключове місце в цьому процесі займає створення сучасної, відповідної світовим тенденціям та національним інтересам системи освіти. Які конкретні кроки можуть бути зроблені в цьому напрямку? Враховуючи світовий досвід, наведемо декілька, на наш погляд, найбільш актуальних стосовно цієї проблеми дій: 1) безкоштовна освіта, що дає потрапити в провідні університети та коледжі обдарованим дітям з віддалених регіонів та малозабезпечених верств населення (Німеччина, Норвегія); 2) політика позитивної освіти (Норвегія); 3) підтримка фундаментальних досліджень в інститутах та університетах (країни ЄС, США); 4) розвинутий науково-освітній комплекс, що вміщає в себе систему підтримки студентів; розвинута мережа наукових університетів з державним фінансуванням (Нідерланди); 5) співпраця університетів та професійних училищ з малими та середніми підприємствами в сфері створення та впровадження інноваційних розробок (Австрія, Франція); співпраця національних учбових закладів з іноземними в контексті навчання студентів за кордоном з ціллю обміну досвідом (Китай, Сінгапур). Все це, на нашу думку, дасть можливість підвищити якість людських ресурсів, сформувати інноваційний потенціал, який може бути реалізований в національній економічній системі.

Отже, при ефективному поєднанні ключових факторів інноваційного розвитку, а саме державного, ринкового та людського можливо сформува-ти інноваційну культуру, яка в свою чергу вплине на якість підприємництва та економіки в цілому.

Література

1. Афонин И. В. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. М.: Гардарики, 2005. 224 с.
2. Бубенко П., Гусев В. Продовжуємо заговорювати інноваційний розвиток // Економіка України. 2016. № 7. С. 82–92.
3. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. К.: МАУП, 2000. 148 с.
4. Духовно-культурні чинники соціоекономічної динаміки. Монографія молодих вчених / Під наук. ред. д. е. н., проф. Г. В. Задорожного, к. е. н., доц. І. Давидова. Харків: Точка, 2013. 266 с.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність. Із змінами і доповненнями» від 16 жовтня 2012 року, № 5460-VI // Урядовий кур'єр. 2012. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
6. Зухба Д. С. Личность инноватора: детерминанты в контексте потенциала создания новой стоимости // Соціальна економіка. 2009. № 3–4. С. 154–160.
7. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. 504 с.
8. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом: Навчальний посібник. Київ, «Кондор». 2006. 308 с.
9. Назаренко Н. С. Соціально-економічні аспекти розвитку підприємництва в Україні // Соціальна економіка. 2012. № 2–3. С. 105–109.
10. Палеха Ю. І., Палеха О. Ю., Горбань Ю. І. Інформаційна культура: навч. посібн. / за заг. ред. проф. Палехи Ю. І. Київ: Видавництво Ліра-К, 2020. 400 с.
11. Пашута М. Т., Шкільнюк О. М. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 118 с.
12. Пилипенко О. В. Державне управління інноваційною діяльністю в Україні: проблеми та перспективи // Економіка України. 2016. № 9. С. 31–43.
13. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс. Підручник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Погорелова М. І., проф. Меховича С. А., проф. Ларки М. І. Харків: Віровець А. П. «Апостроф», 2011. 614 с.

References

1. Afonin I. V. Innovatsionnyi menedzhment: Uchebnoe posobie. M.: Gardariki, 2005. 224 s.
2. Bubenko P., Husiev V. Prodovzhuemo zahovoriuvaty innovatsiinyi rozvytok // Ekonomika Ukrainy. 2016. № 7. S. 82–92.
3. Hrynev V. F. Ynnovatsyonnyi menedzhment: Ucheb. posobyе. K.: MAUP, 2000. 148 s.
4. Dukhovno-kulturni chynnyky sotsioekonomichnoi dynamiky. Monohrafiia molodykh vchenykh / Pid nauk. red.d.e.n., prof. H. V. Zadorozhnoho, k.e.n., dots. I. Davydova. Kharkiv: Tochka, 2013. 266 s.
5. Zakon Ukrainy «Pro innovatsiinu diialnist. Iz zminamy i dopovnenniamy» vid 16 zhovtnia 2012 roku, № 5460-VI // Uriadovyi kurier. 2012. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
6. Zukhba D. S. Lychnost ynnovatora: determynanty v kontekste potentsyala sozdanyia novoi stoymosty // Sotsialna ekonomika. 2009. № 3–4. S. 154–160.
7. Krasnokutska N. V. Innovatsiinyi menedzhment: Navch. posibnyk. K.: KNEU, 2003. 504 s.
8. Krushelnytska O. V., Melnychuk D. P. Upravlinnia personalom: Navchalnyi posibnyk. Kyiv, «Kondor». 2006. 308 s.
9. Nazarenko N. S. Sotsialno-ekonomichni aspekty rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini // Sotsialna ekonomika. 2012. № 2–3. S. 105–109.
10. Palekha Yu. I., Palekha O. Iu., Horban Yu. I. Informatsiina kultura: navch. posibn. / za zah. red. prof. Palekhy Yu. I. Kyiv: Vydavnytstvo Lira-K, 2020. 400 s.
11. Pashuta M. T., Shkilniuk O. M. Innovatsii: poniatiino-terminolohichniy aparat, ekonomichna sutnist ta shlyakhy stymuliuvannia. Navchalnyi posibnyk. K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2005. 118 s.
12. Pylypenko O. V. Derzhavne upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu v Ukraini: problemy ta perspektyvy // Ekonomika Ukrainy. 2016. № 9. S. 31–43.
13. Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu: mahisterskyi kurs. Pidruchnyk / Za red. prof. Perervy P. H., prof. Pohorielova M. I., prof. Mekhovycha S. A., prof. Larky M. I. Kharkiv: Virovets A. P. «Apostrof», 2011. 614 s.

Пилипенко Вячеслав Валентинович

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Сумський національний аграрний університет*

Пилипенко Вячеслав Валентинович

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и предпринимательства
Сумский национальный аграрный университет*

Pylypenko Viacheslav

PhD in Economics, Associate Professor

Sumy National Agrarian University

ORCID: 0000-0001-5995-013X

Гриценко Оксана Олексіївна

магістрантка

Сумського національного аграрного університету

Гриценко Оксана Алексеевна

магистрантка

Сумского национального аграрного университета

Hrytsenko Oksana

Undergraduate of the

Sumy National Agrarian University

Шкондик Катерина Миколаївна

магістрантка

Сумського національного аграрного університету

Шкондык Екатерина Николаевна

магистрантка

Сумского национального аграрного университета

Shkondyk Kateryna

Undergraduate of the

Sumy National Agrarian University

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7859

**ОСНОВНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД
З ТОЧКИ ЗОРУ ЇХ МЕШКАНЦІВ**

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ
С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ ЖИТЕЛЕЙ**

**MAIN DIRECTIONS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT
OF TERRITORIAL COMMUNITIES FROM THE POINT
OF VIEW OF THEIR RESIDENTS**

Анотація. В статті проаналізовано основні напрями соціально-економічного розвитку територіальних громад з точки зору їх мешканців. Проведення соціологічного дослідження, визначення думки мешканців громади щодо проблем та перспектив поступального розвитку сільської території, з врахуванням впливу демографічних, гендерних та соціально-економічних чинників, є сучасним методом максимального залучення громадськості у стратегічне планування розвитку території, підвищення ініціативності та покращення діалогу між владою та громадою. На основі аналізу даних, отриманих в результаті соціологічного опитування мешканців територіальної громади, з'ясовано, що найбільші проблеми, які турбують мешканців – економічного характеру: високий рівень безробіття, низький рівень доходів. На другому місці виявилися проблеми, пов'язані із нерозвиненістю та незадовільним станом об'єктів інфраструктури. На третьому місці респонденти поставили відсутність умов для самореалізації та недостатню активність і підприємливість мешканців. Питання соціального плану (освіта, медичне обслуговування, торгівля та побутовий сервіс) відійшли на задній план. При оцінці головного ресурсу розвитку громади домінують чинники, пов'язані із екзогенними чинниками – наявність природних ресурсів, прогресивна влада, і лише один з дев'яти вважає таким підприємливість мешканців. При розробці стратегії соціально-економічного розвитку громади більшість опитаних надає перевагу проектам економічного характеру над проектами соціально-культурного спрямування. Незважаючи на те, що більша частина мешканців песимістично оцінюють перспективи реалізації проектів розвитку громади, абсолютна більшість готова приймати особисту участь у реалізації завдань розвитку громади. Найважливішим напрямом з яких є розвиток підприємницького середовища, підтримка малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: територіальні громади, малий та середній бізнес, підприємництво, стратегія соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Аннотация. В статье проанализированы основные направления социально-экономического развития территориальных общин с точки зрения их обитателей. Проведение социологического исследования, определение мнения жителей общества о проблемах и перспективах поступательного развития сельской территории, с учетом влияния демографических, гендерных и социально-экономических факторов, является современным методом максимального вовлечения общественности в стратегическое планирование развития территории, повышение инициативности и улучшение диалога между властью и общиной. На основе анализа данных, полученных в результате социологического опроса жителей территориального общества, выяснено, что самые большие проблемы, которые беспокоят жителей – экономического характера: высокий уровень безработицы, низкий уровень доходов. На втором месте оказались проблемы, связанные с неразвитостью и состоянием объектов инфраструктуры. На третьем месте респонденты поставили отсутствие условий самореализации и недостаточную активность, а также предпринимчивость жителей. Вопросы социального плана (образование, медицинское обслуживание, торговля и бытовой сервис) отошли на задний план. При оценке главного ресурса развития общества доминируют факторы, связанные с экзогенными факторами – наличие природных ресурсов, прогрессивная власть, и только один из девяти считает таким предпринимчивость жителей. При разработке стратегии социально-экономического развития общины большинство опрошенных предпочитает проекты экономического характера над проектами социально-культурного направления. Несмотря на то, что большинство жителей пессимистично оценивают перспективы реализации проектов развития общины, абсолютное большинство готово принимать непосредственное участие в реализации задач развития общины. Важнейшим направлением является развитие предпринимательской среды, поддержка малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: территориальные общины, малый и средний бизнес, предпринимательство, стратегия социально-экономического развития территориальных общин.

Summary. The article analyzes the main directions of socio-economic development of territorial communities from the point of view of their inhabitants. Conducting a sociological survey, determining the opinion of community residents on the problems and prospects of sustainable rural development, taking into account the influence of demographic, gender and socio-economic factors, is a modern method of public involvement in strategic planning, increasing initiative and improving dialogue between government and community. Based on the analysis of the data obtained from the sociological survey of the residents of the territorial community, it was found that the biggest problems that concern the residents are economic: high unemployment, low income. In second place were problems related to underdevelopment and unsatisfactory condition of infrastructure. In third place, respondents put the lack of conditions for self-realization and lack of activity and entrepreneurship of residents. Issues of the social plan (education, health care, trade and consumer services) have receded into the background. The assessment of the main resource of community development is dominated by factors related to exogenous factors – the availability of natural resources, progressive government, and only one in nine believes that the entrepreneurship of residents. When developing a strategy for socio-economic development of the community, the majority of respondents prefer projects of an economic nature over projects of socio-cultural orientation. Despite the fact that the majority of residents are pessimistic about the prospects of community development proj-

ects, the vast majority are ready to take personal part in the implementation of community development tasks. The most important areas of which are the development of the business environment, support for small and medium-sized businesses.

Key words: territorial communities, small and medium business, entrepreneurship, strategy of social and economic development of territorial communities

Постановка проблеми. Гармонійний розвиток сільських територій передбачає скоординований та пропорційний розвиток трьох основних складових сфер сільського життя — економічного, соціального та екологічного, що потребує вирішення цілого комплексу проблем. І найкраще розібратися із пріоритетністю вирішення цих проблем може саме місцеве населення та органи місцевого самоврядування, які мають для цього відповідні повноваження та ресурси.

Адміністративно-територіальна реформа та процеси децентралізації, розпочалися в Україні з 2014 року після прийняття Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади [1], Законів України «Про співробітництво територіальних громад» [2], «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [3] та ін., а також внесення відповідних змін до Бюджетного та Податкового кодексів в частині перерозподілу фінансових потоків між центром та місцевими органами влади. Проте, значна частина керівництва місцевих громад (в першу чергу розташованих на сільських територіях) виявилася не зовсім готовою до таких перетворень, оскільки виконання вказівок згори і прийняття відповідальності за свої рішення вимагають зовсім інших підходів до прийняття управлінських рішень. Сьогодні надзвичайно важливим стало визначити стратегічні напрями розвитку громади з урахуванням думки місцевих мешканців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам збалансованого розвитку сільських територій в світі, а також в Україні в контексті реалізації процесів децентралізації та адміністративно-територіальної реформи присвячені

численні праці вітчизняних та зарубіжних науковців: F. Bacharel [4], Т. Гоголь [5], І. Горбачова [6], Т. Заяць [7], М. Малік [8], В. Медвідь [9], E. Niedzielski [10], О. Прокопчук [6], В. Пулім [8], М. Стегней [11], А. China [4], М. Тимошенко [12], В. Чемерис [13], та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є аналіз головних чинників соціально-економічного розвитку сільських територіальних громад з точки зору місцевих мешканців.

Виклад основного матеріалу. За час з початку старту адміністративно-територіальної реформи в Україні створено станом на 07.10.2021 року 1470 територіальних громад, з яких 410 створено в містах, 433 селищних та 627 сільських. Після проведення укрупнення районів в Україні налічується 136 районів. 99,9% об'єктів спільної власності громад району перейшли до комунальної власності громад [14].

Досвід країн ЄС свідчить, що лише спираючись на власні сили, місцеві громади можуть забезпечувати стабільний соціально-економічний розвиток. За час проведення децентралізації відбувається процес поступового зростання частки власних доходів місцевих бюджетів в ВВП України (рис. 1).

Поступовий розвиток сільських територій потребує мінімізації ризиків стримування їхнього соціально-економічного розвитку, що має здійснюватися в тісній взаємодії центральної, регіональної та місцевої влади за прерогативи забезпечення інтересів локальних територіальних громад, активній підтримці самоорганізаційних засад, інститутів місцевої демократії [7] та максимальним залученням громадян до вирішення проблем громади і реалізації рішень.



Рис. 1. Частка власних доходів місцевих бюджетів у ВВП, у %

Джерело: [14]

Проведення соціологічного дослідження, визначення думки мешканців громади щодо проблем та перспектив поступального розвитку сільської території, з врахуванням впливу демографічних, гендерних та соціально-економічних чинників, є сучасним методом максимального залучення громадськості у стратегічне планування розвитку території, підвищення ініціативності та покращення діалогу між владою та громадою.

Головною рушійною силою продовження реформи децентралізації та забезпечення стійкого місцевого економічного розвитку має стати стратегічно спланований процес. Планування місцевого економічного розвитку повинно ґрунтуватися на розумінні місцевих політичних, екологічних, демографічних, соціально-економічних чинників, врахуванні конкурентних переваг місцевості, максимального залучення всіх зацікавлених сторін (врахування різноманітних інтересів і поглядів усього населення території). Необхідно зазначити, що вивчення думки громадськості в місцевому економічному розвитку є надзвичайно цінною інформацією, яка дозволяє місцевій владі, інвесторам, міжнародним організаціям та іншим зацікавленим сторонам приймати адекватні, обґрунтовані рішення.

Аналіз результатів соціологічного опитування, проведеного в Зноб-Новгородській територіальній громаді показав, що найбільші проблеми, які турбують мешканців — економічного характеру: високий рівень безробіття, низький рівень доходів. На другому місці виявилися проблеми, пов'язані із нерозвиненістю та незадовільним станом об'єктів інфраструктури. На третьому місці респонденти поставили відсутність умов для самореалізації та недостатню активність і підприємливість мешканців. Питання соціального плану (освіта, медичне обслуговування, торгівля та побутовий сервіс) відійшли на задній план [9].

При оцінці головного ресурсу розвитку громади домінують чинники, пов'язані із екзогенними чинниками — наявність природних ресурсів, прогресивна влада, і лише один з дев'яти вважає таким підприємливість мешканців. Важливість розвитку підприємництва зумовлена не лише тим, що воно дозволяє вирішувати економічні проблеми, а й тим, що саме місцеві підприємці здатні вирішувати численні соціальні проблеми місцевих громад [15; 16]. Безумовно, основними платниками місцевих податків є сільськогосподарські під-

приємства, завдання яких підтримувати високу конкурентоздатність та ефективність виробництва, що забезпечує робочі місця та належний рівень доходів [17]. Але з точки зору мешканців місцеві підприємства є головним ресурсом громади лише у 12,1% [9, с. 136].

При розробці стратегії соціально-економічного розвитку громади більшість опитаних надає перевагу проектам економічного характеру — 71,0% над проектами соціально-культурного спрямування — 43,1% [9, с. 137]. Серед економічних проектів майже 80% підтримують створення переробних підприємств та молочного кооперативу, що є цілком логічним.

Важливим фактором успішного соціально-економічного розвитку громади є віра в успіх та готовність активно йому сприяти. Незважаючи на те, що більша частина мешканців (59,1%) песимістично оцінюють перспективи реалізації проектів розвитку громади, 81% готові приймати особисту участь у реалізації завдань розвитку громади [9, с. 138].

Дані результати опитування свідчать, на нашу думку, про пріоритетність підтримки розвитку малого та середнього бізнесу на території місцевих громад з можливістю надання певних пільг та преференцій: надання приміщень, пільги в оподаткуванні в перші роки створення, консультаційна та інформаційна підтримка та ін.

Децентралізація дає можливість в результаті перенесення владних повноважень на місцевий рівень значно скоротити час та спростити процедуру створення власного бізнесу, що зумовлює перспективність розвитку малого та середнього бізнесу в місцевих громадах, а не лише у великих містах.

Висновки. Адміністративно-територіальна реформа та децентралізація управління зумовили необхідність розробки стратегічних напрямів розвитку новостворених територіальних громад, найважливішими з яких є розвиток підприємницького середовища, підтримка малого та середнього бізнесу. Це дозволяє вирішувати не лише економічні проблеми громади у вигляді зростання податкових надходжень та створення додаткових робочих місць, а численні питання соціального характеру. Незважаючи на домінуючі песимістичні настрої серед місцевих мешканців, абсолютна більшість готова приймати активну участь у реалізації проектів соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Література

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text>
2. Про співробітництво територіальних громад. Закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2014. № 34. Ст. 1167. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18#Text>
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад. Закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2015. № 13. Ст. 91. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text>
4. Fatima Bacharel, Andreea China. A new pathway is emerging for the prosperous future of rural areas. *TerritoriALL*. 2020. Vol 3. P. 12–15. URL: <https://www.espon.eu/sites/default/files/attachments/TerritoriALL%20vol%203.pdf>
5. Гоголь Т. В. Багатофункціональний розвиток сільських територій — стратегічна мета державної регіональної політики. *Державне управління: теорія і практика*. 2011. № 1. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Gogol.pdf>
6. Прокопчук О., Горбачова І. Система інституційно-інвестиційної підтримки розвитку сільських територій у США. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2018. Vol. 4. No. 2. P. 115–128. URL: <https://are-journal.com/are/article/view/173/157>
7. Заяць Т. А. Розвиток сільських поселень України в умовах децентралізації: можливості та ризики. *Demography and Social Economy*. 2017. № 3 (31). P. 48–60. URL: <https://dse.org.ua/archive/31/4.pdf>
8. Малік М. Й., Пулім В. А. Концептуальні засади розвитку сільських територій. URL: <http://vadyba.asu.lt/8/156.pdf>.
9. Medvid V., Pylypenko V., Pylypenko N., Ustik T., Volchenko N., & Vashchenko M. Factors of rural development in the context of decentralisation: empirical research. *Economic Annals-XXI*. 2019. No. 177(5–6). P. 126–140. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V177-11>
10. Niedzielski E. Functions of rural areas and their development. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej. Problems of Agricultural Economics*. 2015. No. 343(2). P. 84–93. URL: <http://www.zer.waw.pl/FUNCTIONS-OF-RURAL-AREAS-AND-THEIR-DEVELOPMENT,83305,0,2.html>; doi: <https://doi.org/10.5604/00441600.1152187>
11. Стегней М. І. Сталий розвиток сільських територій в умовах децентралізації: від теорії до практики. Миколаїв: ФОП Швець В. Д., 2014. 484 с.
12. Тимошенко М. Ідентифікація проблем і перспективи розвитку соціальної інфраструктури сільських територій України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2018. Vol. 4. No. 2. P. 129–143. URL: <https://are-journal.com/are/article/view/174/158>
13. Чемерис В., Душка В., Максим В., Соломонко Д. Бізнес-модель розвитку сільських територій України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2019. Vol. 5. No. 1. URL: <https://are-journal.com/are/article/view/228>
14. Моніторинг процесу децентралізації та реформування місцевого самоврядування (станом на 07.10. 2021). URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2019/01/monitoryng-reformy-miscevogo-samovryaduvannya-ta-terytorialnoyi-organizaciyi-vlady-standom-na-1-zhovtnya-2021r..pdf>
15. Пилипенко Н., Карпець О. Теоретичні аспекти соціального підприємництва в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2021. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2021/89.pdf; doi: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.3.87>
16. Pylypenko N., Karpets O. Empirical analysis of social entrepreneurship development in communities based on behavioral theory. *International scientific journal «Internauka». Series: «Economic Sciences»*. 2021. № 8. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-8-7511>
17. Pylypenko N., Klietsova N., & Stoianenko I. An empirical analysis of competitiveness factors of the region's agrarian sector. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. Vol. 5. No. 5 December. P. 128–135. doi: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-5-128-135>

References

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014) The concept of reforming local self-government and territorial organization of government in Ukraine. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 333-p. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text> (accessed: 23.12.2021)
2. Pro spivrobotnytstvo terytorialnykh ghromad. Zakon Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoji Rady (VVR). 2014. No. 34. St. 1167. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18#Text> accessed: 23.12.2021)

3. Pro dobroviljne ob'jednannja terytorijnykh ghromad. Zakon Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoji Rady (VVR). 2015. No. 13. St. 91. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text> accessed: 23.12.2021)
4. Bacharel, Fatima, China, Andreea. (2020) A new pathway is emerging for the prosperous future of rural areas. *TerritoriALL*. Vol. 3. P. 12–15. URL: <https://www.espon.eu/sites/default/files/attachments/TerritoriALL%20vol%203.pdf> (accessed: 17.12.2021)
5. Gogol T. V. (2011) Multifunction development of rural territories is a strategic purpose of public regional policy. *Derzhavne Upravlinnya: Teoriia i Praktyka*. Vol. 1. P. 1–10. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Gogol.pdf> (accessed: 23.09.2021)
6. Prokopchuk O. and Gorbachova I. (2018) System of institutional and investment support of rural areas development in the USA. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. Vol. 4. No. 2. P. 115–128. URL: <https://are-journal.com/are/article/view/173/157> (accessed: 16.11.2021)
7. Zaiats T. A. (2017) Development of Rural Settlements of Ukrainian Conditions of Decentralization: Opportunities and Risks. *Demography and Social Economy*. No. 31(3). P. 48–60. URL: <https://dse.org.ua/archive/31/4.pdf> (accessed: 06.12.2021)
8. Malik M. and Pulim V. The conceptual foundations of the rural area development. URL: <http://vadyba.asu.lt/8/156.pdf>. (accessed: 03.01.2022)
9. Medvid V., Pylypenko V., Pylypenko N., Ustik T., Volchenko N., & Vashchenko M. (2019) Factors of rural development in the context of decentralisation: empirical research. *Economic Annals-XXI*. No. 177(5–6). P. 126–140. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V177-11> (accessed: 21.11.2021)
10. Niedzielski E. (2015) Functions of rural areas and their development. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej. Problems of Agricultural Economics*. No. 343(2). P. 84–93. URL: <http://www.zer.waw.pl/FUNCTIONS-OF-RURAL-AREAS-AND-THEIR-DEVELOPMENT,83305,0,2.html>; doi: <https://doi.org/10.5604/00441600.1152187> (accessed: 23.12.2021)
11. Stegney M. I. (2014) Sustainable development of rural territories under decentralization: from theory to practice. *Nikolaev: FOP Shvets V. D.* 484 s.
12. Tymoshenko M. (2018) Identification of problems and prospects for development of social infrastructure of rural territories of Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. Vol. 4. No. 2. P. 129–143. URL: <https://are-journal.com/are/article/view/174/158> (accessed: 11.11.2021)
13. Chemerys V., Dushka V., Maksym V. and Solomonko D. (2019) Business-model of rural areas development in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. Vol. 5. No. 1. URL: <https://are-journal.com/are/article/view/228> (accessed: 23.11.2021)
14. Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Community of Ukraine (2021). Monitoring of the process of decentralization and reform of local self-government. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2019/01/monitoryng-reformy-miscevogo-samovryaduvannya-ta-terytorialnoyi-organizaciyi-vlady-stanom-na-1-zhovtnya-2021r..pdf> (accessed: 12.01.2022)
15. Pylypenko N., Karpets O. (2021) Theoretical aspects of social entrepreneurship in modern conditions. *Efektivna ekonomika*. Vol. 3. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2021/89.pdf; doi: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.3.87> (accessed: 14.12.2021)
16. Pylypenko N., Karpets O. (2021) Empirical analysis of social entrepreneurship development in communities based on behavioral theory. *International scientific journal «Internauka»*. Series: «Economic Sciences». Vol. 8. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-8-7511> (accessed: 14.12.2021)
17. Pylypenko N., Klietsova N. & Stoianenko I. (2019) An empirical analysis of competitiveness factors of the region's agrarian sector. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 5. No. 5 December. P. 128–135. doi: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-5-128-135> (accessed: 13.12.2021)

Тітов Денис Васильович

аспірант

Вінницького національного аграрного університету

Титов Денис Васильевич

аспирант

Винницкого национального аграрного университета

Titov Denys

Postgraduate Student of the

Vinnitsia National Agrarian University

ORCID: 0000-0002-0112-6663

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7870

РЕФОРМА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: ДОСЯГНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ПОДАЛЬШОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

РЕФОРМА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ: ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ

DECENTRALIZATION REFORM IN UKRAINE: ACHIEVEMENTS AND PROBLEMS OF FURTHER IMPLEMENTATION

Анотація. Стаття присвячена оцінці стану реалізації реформи децентралізації державного управління, спрямованої на забезпечення, насамперед, фінансової та соціальної самодостатності об'єднаних територіальних громад. Розвиток регіональної економіки, а також впровадження реформи децентралізації є пріоритетними напрямками для чинної влади. За період з початку реформи досягнуто певних результатів, зокрема значно зросла прибутковість місцевих бюджетів, прийнято низку нормативно-правових актів у цій сфері. Однак, незважаючи на всі позитивні результати реформи, створений організаційно-економічний механізм розвитку сільських територіальних громад не є ідеальним і потребує вдосконалення для забезпечення подальшого розвитку в уже сформованих сільських об'єднаних територіальних громадах. Метою дослідження є висвітлення основних досягнень, котрих вдалося досягти після початку реалізації реформи децентралізації, а також виявлення проблемних питань розвитку територіальних громад. Окрему увагу приділено пропозиціям, щодо вдосконалення заходів державної політики, спрямованих на сприяння підтримці громад та їх спроможності до розвитку в майбутньому. При написанні статті використані загальнонаукові методи дослідження, такі як аналіз, синтез та узагальнення, зокрема, вони були використані при розподілі громад на категорії, визначенні рівня їх уточнення та рентабельності. Проаналізовано показники розвитку об'єднаних територіальних громад та визначено основні джерела їх фінансування. Особливу увагу у дослідженні приділено міжбюджетним трансфертам, зокрема вдалося виявити закономірність їх скорочення з року в рік, свідчить про зростання власних доходів місцевих бюджетів. Досліджено основні проблеми впровадження децентралізації в Україні, особливо на сільських територіях. Дане дослідження є як практичним, так і теоретичним прикладом розбудови фінансової спроможності громад та дозволить їм оптимізувати процес наповнення місцевих бюджетів достатніми фінансовими ресурсами, необхідними для їх нормального функціонування та розвитку сільської місцевості, зокрема. Гарантування фінансової спроможності дозволить громаді впевнено розвиватися в майбутньому та прискорить процес вирішення наявних проблем.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, децентралізація, місцеве самоврядування, бюджетна децентралізація, власні доходи, місцеві бюджети, загальний фонд місцевих бюджетів.

Аннотация. Статья посвящена оценке состояния реализации реформы децентрализации государственного управления, направленной на обеспечение, прежде всего, финансовой и социальной самодостаточности объединенных

территориальных общин. Развитие региональной экономики, а также введение реформы децентрализации являются приоритетными направлениями для действующей власти. За период с начала реформы достигнуты определенные результаты, в частности значительно возросла доходность местных бюджетов, принят ряд нормативно-правовых актов в этой сфере. Однако, несмотря на все положительные результаты реформы, созданный организационно-экономический механизм развития сельских территориальных общин не является идеальным и требует усовершенствования для обеспечения дальнейшего развития в уже сложившихся сельских объединенных территориальных общинах. Целью исследования является освещение основных достижений, которые удалось достичь после начала реализации реформы децентрализации, а также выявление проблемных вопросов развития территориальных общин. Отдельное внимание уделено предложениям по совершенствованию мер государственной политики, направленных на содействие поддержке общин и их способности к развитию в будущем. При написании статьи использованы общенаучные методы исследования, такие как анализ, синтез и обобщение, в частности они были использованы при распределении общин на категории, определении уровня их уточнения и рентабельности. Проанализированы показатели развития объединенных территориальных общин и определены основные источники их финансирования. Особое внимание в исследовании уделено межбюджетным трансфертам, в частности, удалось выявить закономерность их сокращения из года в год, свидетельствуя о росте собственных доходов местных бюджетов. Исследованы основные проблемы внедрения децентрализации в Украине, особенно на сельских территориях. Данное исследование является как практическим, так и теоретическим примером развития финансовой состоятельности общин и позволит им оптимизировать процесс наполнения местных бюджетов достаточными финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования и развития сельской местности, в частности. Гарантирование финансовой возможности позволит обществу уверенно развиваться в будущем и ускорит процесс решения имеющихся проблем.

Ключевые слова: объединенное территориальное общество, децентрализация, местное самоуправление, бюджетная децентрализация, собственные доходы, местные бюджеты, общий фонд местных бюджетов.

Summary. The article is devoted to the assessment of the state of implementation of the decentralization reform of public administration, aimed at ensuring, first of all, the financial and social self-sufficiency of the united territorial communities. The development of the regional economy, as well as the implementation of decentralization reform, are priority areas for the current government. During the period since the beginning of the reform, certain results have been achieved, in particular, the profitability of local budgets has increased significantly, and a number of regulations have been adopted in this area. However, despite all the positive results of the reform, the established organizational and economic mechanism for the development of rural territorial communities is not ideal and needs to be improved to ensure further development in the already formed rural united territorial communities. The purpose of the study is to highlight the main achievements that have been achieved since the implementation of decentralization reform, as well as to identify problematic issues of development of territorial communities. Particular attention is paid to proposals to improve public policy measures aimed at promoting community support and their capacity for future development. In writing the article used general scientific research methods such as analysis, synthesis and generalization, in particular, they were used in the division of communities into categories, determining the level of their refinement and profitability. The indicators of development of the united territorial communities are analyzed and the main sources of their financing are determined. The study pays special attention to intergovernmental transfers, in particular, it was possible to identify the regularity of their reduction from year to year, shows an increase in local budget revenues. The main problems of decentralization implementation in Ukraine, especially in rural areas, are studied. This research serves as both a practical and theoretical example of building the financial capacity of communities and will allow them to optimize the process of filling local budgets with sufficient financial resources needed for their proper functioning and development of rural areas, in particular. Guaranteeing financial capacity will allow the community to develop confidently in the future and accelerate the process of solving existing problems.

Key words: united territorial community, decentralization, local self-government, budget decentralization, own revenues, local budgets, general fund of local budgets.

Постановка проблеми. Останніми роками в Україні відбуваються кардинальні зміни системи місцевого самоврядування в результаті проведення реформи децентралізації, направлені на створення об'єднаних територіальних громад та диверсифікацію джерел фінансових ресурсів, можливостей розвитку окремих територій, що сприятиме підвищенню якості життя мешканців

окремих територій. Фінансова забезпеченість та наповненість бюджетів об'єднаних територіальних громад є запорукою соціально-економічної стабільності та гарантією вирішення проблем регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регіонального розвитку сільських територій, формування фінансової спроможності об'єднаних

територіальних громад в Україні досліджуються такими науковцями та практиками як: О. Василик, О. Кириленко, В. Кравченко, які у своїх працях досліджували процес формування, виконання місцевих бюджетів, а також проблеми міжбюджетних відносин; теоретичні основи місцевого самоврядування, територіальних громад та їх розвитку висвітлені в працях О. Мороза; питання бюджетної децентралізації, забезпечення фінансової спроможності та розвитку об'єднаних територіальних громад висвітлюються в працях О. Сунцової, Н. Ткаченко, Т. Куценко та ін. Однак, незважаючи на наявні розробки в цій сфері, актуальним є оцінка результатів проведеної реформи децентралізації для забезпечення успіху в подальшому соціально-економічному розвитку територій.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні проблемних питань, пов'язаних з розвитком територій та необхідності сприяння заходів державної політики по покращенню механізму реформи децентралізації.

Виклад основного матеріалу. Нині в Україні стратегією держави є вирішення проблем регіонального розвитку в процесі реформи децентралізації влади, яка розширила повноваження та можливості органів місцевого самоврядування, об'єднаних територіальних громад щодо прийняття рішень щодо соціально-економічного розвитку територій. За період реалізації цієї реформи було прийнято ряд заходів щодо покращення добробуту мешканців громад в регіонах. Тому доцільним є виокремлення здобутків та проблемних питань реформи децентралізації з метою подальших зважених рішень щодо розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні.

Першим етапом у здійсненні реформи децентралізації в Україні стала бюджетна (фінансова) децентралізація, метою якої є підвищення рівня фінансової спроможності місцевих бюджетів та створення умов до зростання їх доходів. Вона передбачала механізми заохочення територіальних громад до об'єднання і громади скористалися таким механізмом.

Розвиток бюджетної децентралізації в Україні передбачає стимулювання регіонів до фінансової автономії, пошуку додаткових власних ресурсів, активізації внутрішнього потенціалу розвитку; дозволяє балансувати потреби та можливості регіонів. Бюджетна децентралізація є частиною більш загальної проблеми забезпечення ефективного функціонування багаторівневої бюджетної системи, головне призначення якої — створення умов для ефективного та відповідального виконан-

ня органами влади всіх рівнів своїх функціональних повноважень у межах ресурсів відповідних бюджетів [1, с. 160]. На думку автора [1, с. 158], «для успішних реформаторських дій децентралізація повинна відбуватися поряд з передачею достатніх фінансових ресурсів та майна для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування якісних та доступних послуг. Коли фінансові ресурси надаються органам місцевого самоврядування, тоді вони можуть генерувати свої власні доходи, встановлюючи та збираючи податки та збори за надані послуги, керуючись при цьому принципами компенсації вартості послуг».

На думку Круглашова А. [2, с. 69] досягненнями реформи децентралізації є «підвищення доходів місцевих бюджетів в результаті бюджетної децентралізації, завершення процесу об'єднання громад, затвердження нового адміністративно-територіального поділу України внаслідок укрупнення районів, пожевлення економічної діяльності в ОТГ, розвиток форм співпраці між самими громадами, а також підвищення рівня залученості жителів до соціального та політичного життя своїх громад».

Так, станом на 16 липня 2021 р. було створено 1470 об'єднаних територіальних громад, 8065 старостинських округів з яких: найбільша частка — 57% з чисельністю населення від 500 до 1800 осіб, 21% — з чисельністю від 1500 до 3000 осіб, 15% — з чисельністю населення до 500 осіб і найменша частка 7% — з чисельністю населення понад 3000 осіб. За новою системою адміністративно-територіального устрою базового рівня (громад) в Україні серед 1470 громад, з них 410 міських, 433 селищних та 627 сільських. Також в Україні — 443 міста, 1960 селищ та 26261 село. Згідно нової системи адміністративно-територіального устрою субрегіонального рівня (райони) створено 136 районів, 119 районних рад, 119 районних державних адміністрацій [3].

Одним із досягнень реформи децентралізації є зміни в структурі дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів України. Питома вага доходів місцевих бюджетів у ВВП зросла з 5,1% в 2014 р. до 7,3% в 2020 р., а питома вага видатків місцевих бюджетів у ВВП зменшилась з 14,1; в 2015 р. до 12,1% в 2021 р. [4; 5].

З початку реформи фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів показують стрімку позитивну динаміку зростання, що свідчитиме про позитивний вплив реформи децентралізації на формування фінансової спроможності територіальних громад, тому подальше нарощування доходів,

пошук нових джерел фінансування та оптимізація наявних джерел є необхідністю сьогодення. У 2020 р. обсяг власних доходів загального фонду місцевих бюджетів склав 290,1 млрд. грн., що на 221,5 млрд. грн. або в 4,2 раза більше обсягу 2014 р.

В загальній структурі доходів місцевих бюджетів вагому роль відіграють міжбюджетні трансферти. Аналізуючи їх обсяг впродовж 2015–2021 рр. можна зробити висновок щодо їх зростання з 174195,7 млн. грн. до 203200,2 млн. грн. або в 1,2 раза. Однак, темпи приросту мають тенденцію до скорочення з 139,2% в 2017 р. до 65,6% в 2019 р. Серед видів трансфертів стабільно профінансованими за 7 останніх років є базова дотація (обсяги якої зросли з 5261,9 млн. грн. в 2015 р. до 15703,0 млн. грн. в 2020 р. або втричі), освітня субвенція (обсяги якої зросли з 44085,3 млн. грн. до 100135,2 млн. грн. або в 2,3 раза) та медична субвенція, окрім 2021 р. (обсяги якої скоротились впродовж 2015–2020 рр. в 3,2 раза (з 46177,0 млн. грн. до 14582,8 млн. грн.), а в 2021 році — взагалі не фінансувалась ця стаття [5].

Питома вага офіційних трансфертів державного бюджету у доходах місцевих бюджетів має спадну тенденцію (з 59,1% в 2015 р. до 33,7% в 2021 р.),

що свідчить про зростання власних доходів місцевих бюджетів (рис. 1).

Проведення реформи децентралізації в Україні показує позитивний соціально-економічний ефект, особливо це є важливим для розвитку сільських територіальних громад.

З поступовим впровадженням децентралізації в життя, у віддалених куточках України громадяни почали вірити у спроможність своїх громад ефективно розвиватися і здобувати гідну перспективу майбутнього. І в селах та невеликих містечках почали з'являтися охайні парки, сквери, зупинки громадського транспорту, освітлені увечері вулиці. Для більшого міста чи обласного центру це може здаватись несуттєвим і другорядним, проте для «глибинки» ці зміни стали сигналом про початок змін на краще. Власне, у багатьох в Україні децентралізація породила надію на краще майбутнє її регіонів [2, с. 69].

Реформа децентралізації повноважень та розподілу ресурсів органів державної влади в Україні, в тому числі спрямована на інклюзивне зростання і відновлення соціальної справедливості шляхом розв'язання таких соціально-економічних проблем: усунення нерівності доходів між сільськими та міськими домогосподарствами; подолання

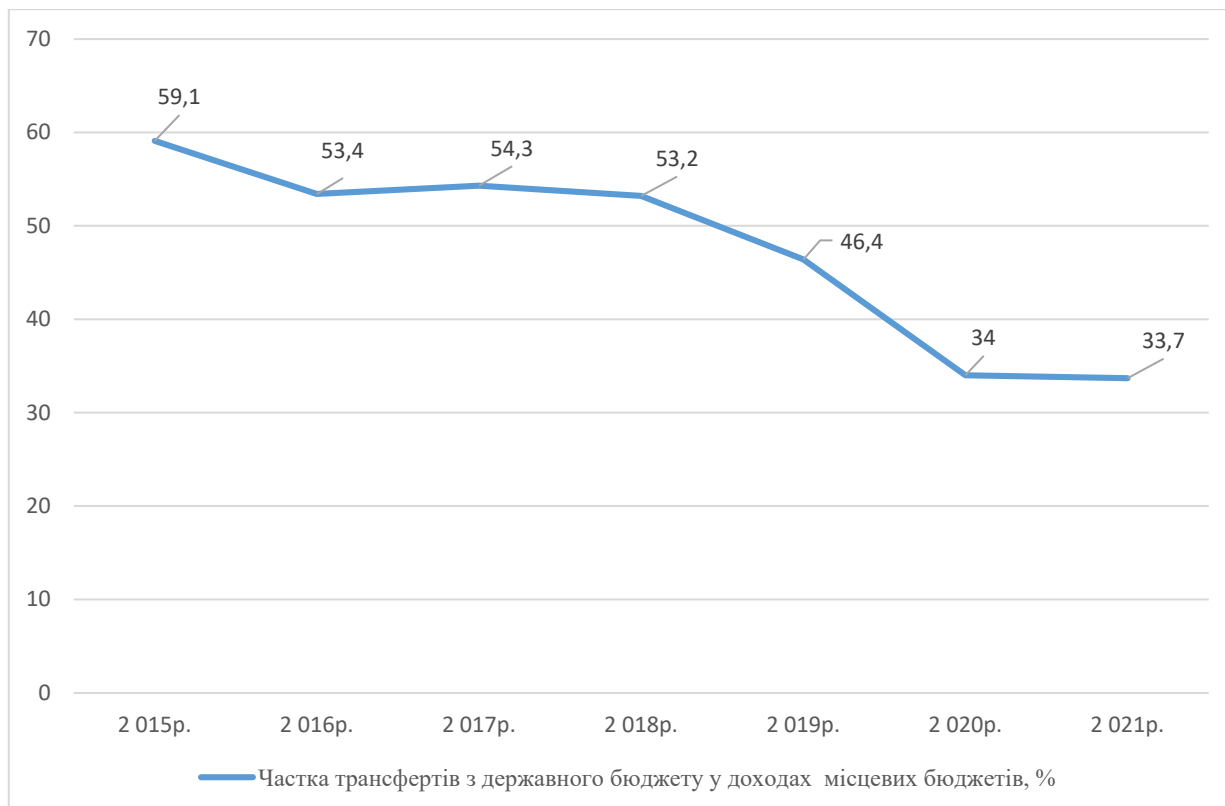


Рис. 1. Питома вага офіційних трансфертів з державного бюджету у доходах місцевих бюджетів України, %

Джерело: побудовано за даними [5]

суттєвого розриву в якості освітніх послуг і при формуванні стартового трудового потенціалу сільської й міської молоді; унеможливлення подальшого соціального відчуження окремих категорій сільських жителів; недопущення незворотності демографічної кризи та масової міграції сільського населення, що призводить до обезлюднення сільських територій тощо [6, с. 53].

Розгортання процесів децентралізації чинної системи управління в Україні обумовлює появу нових процесів і явищ у соціальному розвитку сільських поселенських структур унаслідок посилення субрегіонального рівня управління, кардинальних змін принципів організації життєдіяльності сільських спільнот та пошуку нових форм реалізації головних функцій місцевого самоврядування на локальному рівні, орієнтованих на самоорганізацію і саморозвиток громад [7, с. 48].

Про нові можливості розвитку сільських територіальних громад і територій через впровадження реформи децентралізації наголошує Белей С.І.: «Розвиток місцевого самоврядування, децентралізація влади та передача ресурсів, повноважень на місця в рамках проведення реформи сприятиме насамперед підвищенню фінансової спроможності, інвестиційної привабливості сільських територій та створенню умов для якісного й комфортного проживання сільського населення [8]. На думку автора [8] «для забезпечення стійкого розвитку

сільських територій в умовах децентралізації влади необхідним є активне залучення до процесу здійснюваних реформ усіх суб'єктів незалежно від їх наявного потенціалу. Зняття адміністративних бар'єрів в середині сільської територіальної громади стимулює місцевий бізнес поширювати, відкриваючи там невеликі крамниці, швейні цехи чи невелику переробку сільськогосподарської продукції. Такі громади, здійснюючи стратегічне планування свого розвитку, однією із стратегічних цілей визначають розвиток сільських територій».

Отже, реформа децентралізації полягає у передаванні управлінських функцій і повноважень центральних органів влади на місцевий, регіональний рівень управління в тому числі через зростання джерел власних доходів місцевих бюджетів.

У складних умовах сьогодення децентралізація, з одного боку, покликана надати центральним органам влади можливість зосередити ресурси та увагу на вирішенні важливих зовнішніх питань, з іншого — дозволяє органам публічної влади на місцях ефективно розв'язувати локальні соціально-економічні проблеми, що в підсумку сприятиме покращенню загального стану справ у державі [9, с. 90].

Разом з тим, слід виділити існуючі проблеми в процесі проведення реформи децентралізації (рис. 2).

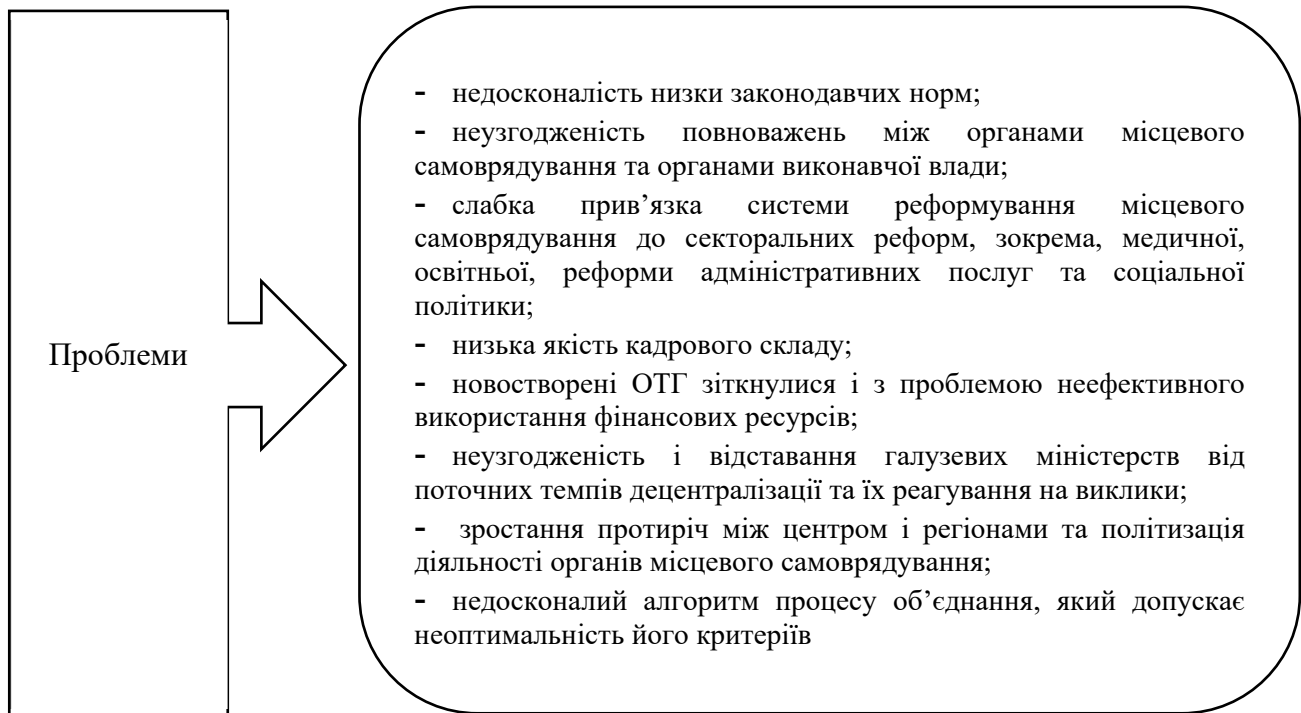


Рис. 2. Проблеми впровадження децентралізації в Україні

Джерело: сформовано на основі [10, с. 29; 11; 12, с.с. 137; 13, с. 128; 14, с. 722]

Тобто, існуючі основні проблеми реформи децентралізації в Україні, формують ризики подальшої успішної реалізації, знижують фінансову спроможність та самодостатність територіальних громад.

Негативним чинником в процесі реформи децентралізації є низький рівень професійності управлінських кадрів, тому вирішення цих питань лежить в площині заходів держави по запровадженню підвищення кваліфікації в системі місцевого самоврядування.

Про кадрові проблеми бюджетної децентралізації вказують і інші автори [15, с. 44], які підкреслюють, що кадровий ризик «полягає в тому, що для забезпечення якісного і ефективного виконання публічно-владних повноважень потрібні високопрофесійні кадри, яких хронічно не вистачає (і, зазначимо, не лише на місцях). Відповідно, такі складні й важливі для бюджетної децентралізації управлінські функції, як формування фінансового потенціалу територій і розробка ефективних стратегічних планів економічного розвитку, неможливо реалізувати за умови низької кваліфікації управлінського апарату органів місцевого самоврядування».

Погоджуємось з думкою авторів [2, с.74] щодо інших проблем, які «...потребують значної уваги органів влади. Це, насамперед, відсутність конституційного закріплення реформ, пов'язаних із процесами децентралізації, правова неврегульованість можливості громад керувати землями сільськогосподарського призначення, як перебувають за їхніми межами, значне посилення напружено-

сті у відносинах між центром та регіонами. Потребує вирішення проблема політизації діяльності інститутів місцевого самоврядування внаслідок особливостей виборчої системи. Певні небезпеки, яких не варто недооцінювати, мають непряме обрання старост та можлива «анклавізація» ОТГ за мовною чи етнічною ознакою. Більшість із цих проблем потребують належного законодавчого врегулювання та наявності політичної волі з боку керівництва держави».

Висновки. Отже, Україна проводить реформу децентралізації, яка сприяє створенню можливостей ефективного розвитку та формування фінансово спроможних територіальних громад, здатних приймати самостійні управлінські рішення щодо регіонального розвитку.

Таким чином, за роки впровадження реформи децентралізації влади в Україні є певні досягнення (завершено реформу адміністративно-територіального поділу, сформовано об'єднані територіальні громади, яким у розпорядження передано землю і комунальну власність, укрупнено райони, проведено бюджетну децентралізацію, створені форми співпраці між громадами для вирішення питань місцевого значення) та проблеми, які потребують негайного вирішення задля подальшої успішної реалізації реформи. Саме врахування досягнень реформи децентралізації та ризиків, сприятиме створенню запобіжних заходів і належному контролю з боку органів державної та місцевої влади за реалізацією заходів подальшого регіонального розвитку.

Література

1. Труфен А. О. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Випуск 9. С. 157–161.
2. Круглашов А., Бурега В. Здобутки і труднощі в реалізації децентралізації влади в Україні. Аспекти публічного управління. Том 9. № 2. 2021. С. 68–76. URL: <https://decentralization.gov.ua/newgromada/2024>. (Дата звернення 15.09.2021).
3. Децентралізація в Україні: офіційний сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua> (дата звернення 15.08.2021).
4. Як виконувалися місцеві бюджети у 2020 році — експертний аналіз. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/13249> (дата звернення 20.09.2021).
5. Ходаківська О. В., Кононенко О. М. Еволюція економічних теорій сталого сільського розвитку. Економіка АПК. 2020. № 10. С. 49–61.
6. Заяць Т. А. Розвиток сільських поселень України в умовах децентралізації: можливості та ризики. Демографія та соціальна економіка. 2017. № 3(31). С. 48–60.
7. Белей С. І. Розвиток сільських територій в умовах децентралізації. Ефективна економіка. 2021. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8503>
8. Орловська Ю. В., Кірюхін Р. О. Децентралізація влади в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Економічний простір. 2021. № 172. С. 87–92.

9. Горбатюк М. Реформа децентралізації в Україні: проблеми здійснення в умовах суспільної кризи. Політичні дослідження. № 1. 2021. С. 29.
10. Русинюк М. М. Проблеми та недоліки децентралізації публічного управління та адміністрування. Вчені записки ТНУ імені І. Вернадського. Серія: Державне управління. 2018. Том 29 (68). № 1. С. 135–138.
11. Мацедонська Н. В., Клівіденко Л. М. Децентралізація в Україні та основні шляхи її впровадження в сучасних умовах. Економіка і суспільство. 2017. № 8. С. 613–619.
12. Пелехатий А. О. Фінансова незалежність бюджетів об'єднаних територіальних громад: основні проблеми та шляхи їх подолання. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. праць. Львів. 2016. Вип. 4 (120). С. 126–130.
13. Остапчук В. О. Перспективи фінансової децентралізації в Україні: нормативно-правовий аспект. Економіка і суспільство. 2018. Випуск 15. С. 720–726.
14. Територіальні громади в умовах децентралізації: ризики та механізми розвитку : монографія / за ред. Кравціва В. С., Сторонянської І. З. Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України, 2020. 531 с.

References

1. Trufen A. O. (2016). Rozvytok biudzhetnoi detsentralizatsii v Ukraini [Development of budget decentralization in Ukraine]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, 9, 157–161.
2. Kruhlov A., Bureha V. (2021). Zdobutky i trudnoshchi v realizatsii detsentralizatsii vlady v Ukraini [Achievements and difficulties in implementing decentralization of power in Ukraine]. Aspekty publichnogo upravlinnia. Vol. 9, 2, 68–76. Available at: <https://decentralization.gov.ua/newgromada/2024/> (accessed 15 September 2021).
3. Decentralization in Ukraine: official site. URL: <https://decentralization.gov.ua> (accessed 15 August 2021).
4. How local budgets were implemented in 2020 — expert analysis. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/13249> (accessed 20 September 2021).
5. Khodakivska O. V., Kononenko O. M. (2020). Evoliutsiia ekonomichnykh teorii staloho silskoho rozvytku [Evolution of economic theories of sustainable rural development]. Ekonomika APK, 10, 49–61.
6. Zaiats T. A. (2017). Rozvytok silskykh poselen Ukrainy v umovakh detsentralizatsii: mozhlyvosti ta ryzyky [Development of rural settlements of Ukraine in the conditions of decentralization: opportunities and risks]. Demohrafiia ta sotsialna ekonomika, 3(31), 48–60.
7. Belei S. I. (2021). Rozvytok silskykh terytorii v umovakh detsentralizatsii [Development of rural areas in terms of decentralization]. Efektyvna ekonomika. 2021. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8503>.
8. Orlovska Y. V., Kiriukhin R. O. (2021). Detsentralizatsiia vlady v Ukraini: problemy ta perspektyvy rozvytku [Decentralization of power in Ukraine: problems and prospects]. Ekonomichnyi prostir, 172, 87–92.
9. Horbatiuk M. (2021). Reforma detsentralizatsii v Ukraini: problemy zdiisnennia v umovakh suspilnoi kryzy [Reform of decentralization in Ukraine: problems of implementation in a social crisis]. Politychni doslidzhennia, 1, 29.
10. Rusyniuk M. M. (2018). Problemy ta nedoliki detsentralizatsii publichnogo upravlinnia ta administruvannia [Problems and shortcomings of decentralization of public administration]. Vcheni zapysky TNU imeni I. Vernadskoho. Seriia: Derzhavne upravlinnia, Vol. 29 (68), 1, 135–138.
11. Macedonskaya N. V., Klividenko, L. M. (2017). Detsentralizatsiia v Ukraini ta osnovni shliakhy yii vprovadzhennia v suchasnykh umovakh [Decentralization in Ukraine and the main ways of its implementation in modern conditions]. Ekonomika i suspilstvo, 8, 613–619.
12. Pelekhaty A. (2016). Finansova nezalezhnist biudzhativ obiednanykh terytorialnykh hromad: osnovni problemy ta shliakhy yikh podolannia [Financial independence of the budgets of united territorial communities: main problems and ways to overcome them]. Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy: zb. nauk. prats, Lviv. 4 (120), 126–130.
13. Ostapchuk V. O. (2018). Perspektyvy finansovoi detsentralizatsii v Ukraini: normativno-pravovyi aspekt [Prospects of financial decentralization in Ukraine: regulatory aspect]. Ekonomika i suspilstvo, 15, 720–726.
14. Terytorialni hromady v umovakh detsentralizatsii: ryzyky ta mekhanizmy rozvytku : monohrafiia (2020) [Territorial communities in the conditions of decentralization: risks and mechanisms of development: monograph] / za red. Kravtsiva V. S., Storonianskoi I. Z. Lviv : DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy, 531 s.

Харламова Олена Вікторівна

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова*

Харламова Елена Викторовна

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансово-экономической безопасности, учета и аудита
Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

Kharlamova Olena

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Financial and Economic Security,
Accounting and Auditing*

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

Бакаляр Дмитро Геннадійович

*асистент кафедри обліку, аудиту та оподаткування
Державний біотехнологічний університет*

Бакаляр Дмитрий Геннадиевич

*ассистент кафедры учета, аудита и налогообложения
Государственный биотехнологический университет*

Bakaliar Dmytro

*Assistant of the Department of Accounting, Audit and Taxation
State Biotechnological University*

Гетьман Ольга Олександрівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Харківський національний університет будівництва та архітектури*

Гетьман Ольга Александровна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры*

Hetman Olha

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and Public Administration
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture*

Абрамова Ольга Сергіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ ім. В.Н. Каразіна*

Абрамова Ольга Сергеевна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и налогообложения
УНИ «Каразинский банковский институт» ХНУ имени В.Н. Каразина*

Abramova Olha

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Karazin Banking Institute of V.N. Karazin Kharkiv National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7855

**ОЦІНКА РІВНЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В МЕЖАХ РЕАЛІЗАЦІЇ
КОНКУРЕНТНИХ РИНКОВИХ СТРАТЕГІЙ****ОЦЕНКА УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ
КОНКУРЕНТНЫХ РИСКОВЫХ СТРАТЕГИЙ****ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ENSURING
THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE AS PART
OF THE IMPLEMENTATION OF COMPETITIVE RISK STRATEGIES**

Анотація. У статті розглянуто ключові складові економічної безпеки промислового підприємства у рамках розвитку та реалізації конкурентної стратегії. Було дано уточнене визначення економічної безпеки промислових підприємств, що враховує зміни внутрішніх та зовнішніх факторів діяльності підприємства. Було запропоновано підхід до вирішення проблеми економічної безпеки промислового підприємства дозволяє врахувати різні конкурентні ринкові стратегії промислових підприємств (віолентну, патієнтну, експлерентну, комутантну), що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу (створення, зростання, зрілість, спад). Визначено критерії оцінки рівня економічної безпеки промислового підприємства, заснований на змінах показників за складовими економічної безпеки підприємства, що дозволяє визначити різні рівні економічної безпеки промислового підприємства нормальний, передкризовий, кризовий та критичний. Були запропоновані показники за складовими економічної безпеки промислового підприємства з використанням їх моніторингу та дають можливість здійснити її прогноз. Були обґрунтовані рекомендації з розробки практичних першочергових та ранжованих заходів щодо забезпечення економічної безпеки промислових підприємств, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу та реалізують різноманітні конкурентні ринкові стратегії.

Ключові слова: економічна безпека, рівні економічної безпеки, конкурентна стратегія, експертні оцінки, динамічні оцінки, критичний рівень безпеки, фінансовий моніторинг.

Аннотация. В статье рассмотрены ключевые составляющие экономической безопасности промышленного предприятия в рамках развития и реализации конкурентной стратегии. Было дано уточненное определение экономической безопасности промышленных предприятий, учитывающее изменения внутренних и внешних факторов деятельности предприятия. Был предложен подход к решению проблемы экономической безопасности промышленного предприятия позволяющий учесть различные конкурентные рыночные стратегии промышленных предприятий (виолентную, пациентную, эксплерентную, коммутантную), находящиеся на разных стадиях жизненного цикла (создание, рост, зрелость, спад). Определены критерии оценки уровня экономической безопасности промышленного предприятия, основанные на изменениях показателей по составляющим экономической безопасности предприятия, что позволяет определить разные уровни экономической безопасности промышленного предприятия нормальный, предкризисный, кризисный и критический. Были предложены показатели по составляющим экономической безопасности промышленного предприятия с использованием их мониторинга и позволяют осуществить ее прогноз. Были обоснованы рекомендации по разработке практических первоочередных и ранжированных мер по обеспечению экономической безопасности промышленных предприятий, которые находятся на разных стадиях жизненного цикла и реализуют различные конкурентные рыночные стратегии.

Ключевые слова: экономическая безопасность, уровни экономической безопасности, конкурентная стратегия, экспертные оценки, динамические оценки, критический уровень безопасности, финансовый мониторинг.

Summary. The article examines the key components of the economic security of an industrial enterprise in the framework of the development and implementation of a competitive strategy. An updated definition of the economic security of industrial enterprises was given, taking into account changes in the internal and external factors of the enterprise. An approach to solving the problem of economic security of an industrial enterprise was proposed, which makes it possible to take into account various competitive market strategies of industrial enterprises (violet, patent, expired, commutative) at different stages of the

life cycle (creation, growth, maturity, decline). The criteria for assessing the level of economic security of an industrial enterprise are determined, based on changes in indicators for the components of the economic security of an enterprise, it allows one to determine various levels of economic security of an industrial enterprise – normal, pre-crisis, crisis and critical. Indicators were proposed for the components of the economic security of an industrial enterprise with the use of their monitoring, which makes it possible to carry out its forecast. Also, on the basis of theoretical and practical research, recommendations were developed and substantiated for the development of practical priority and ranked measures to ensure the economic security of industrial enterprises at different stages of the life cycle and implementing various competitive market strategies. The theoretical significance of the results of the article is due to the versatility of using a methodological approach to solving the problem of economic security of industrial enterprises in various industries. The practical significance lies in the creation of a mechanism that allows the company's specialists to independently assess the level of economic security based on monitoring the level of economic security, which contributes to the adoption of effective decisions. In the long-term dynamic assessment of economic security of the enterprise must take into account that the company may change competitive market strategies, and therefore, should change the benchmarks for assessing the economic security of industrial enterprises.

Key words: economic security, economic security, competitive strategy, expert assessments, dynamic assessments, critical security, financial monitoring.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток суспільства та забезпечення його добробуту суттєво залежать від безпеки їхньої діяльності, від умов, за яких здійснюються заходи, що забезпечують цю безпеку. Найважливішою складовою безпеки є економічна безпека, яка нерозривно пов'язана з економічною ефективністю функціонування господарських об'єктів, з економічною незалежністю, стабільністю та безпекою суспільства в цілому. Безпека держави і суспільства загалом, з одного боку, та його економічна безпека, з іншого, тісно пов'язані одна з одною. В той же час економічна безпека промислових підприємств знаходиться теж у тісній залежності від економічної безпеки країни. При цьому відбувається взаємний вплив як підприємств на зовнішнє середовище, так і середовища на самі підприємства. Зовнішнє середовище визначає межі, в яких будує свою діяльність підприємство, та пропонує механізми, якими вони можуть користуватися для забезпечення своєї діяльності та певного рівня економічної безпеки. І навпаки, діяльність підприємств і потреб виробництва диктують необхідні зміни в економічній політиці держави [3]. Отже ми бачимо, що ефективна економіка складається з ефективної діяльності різних її економічних суб'єктів, зокрема – промислових підприємств. При цьому економічна безпека підприємства повинна забезпечувати стабільне фінансове становище підприємства, комерційний успіх, приплив кваліфікованих кадрів, науково-технічний та стратегічний розвиток. Саме ці дуалістичні аспекти визначають високу актуальність і доцільність досліджень в сфері економічної безпеки та необхідності її поєднання з процесами стратегічного забезпечення розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання безпеки на мікрорівні, економічної безпеки під-

приємств досить широко представлені в роботах таких вчених як: Алькем, Р. Войтович, Е. Данілова, З. Живко, Н. Карачина, Г. Козаченко, О. Ляшенко, О. Мороз, Н. Прус, Л. Рибальченко, І. Фоміченко, А. Штангрет. В той же час ми можемо констатувати, що чітко виокремлюється економічна безпека від цілісності конструкції ринкових позицій і ринкового управління діяльністю підприємства. Саме тому виникає необхідність визначення можливості поєднання поточного стану підприємства (стадії життєвого циклу) та його взаємодії із зовнішнім оточенням (конкурентні ринкові стратегії).

Мета дослідження — розробка методичного підходу щодо оцінки забезпечення економічної безпеки промислових підприємств з урахуванням позицій конкурентної стратегії, що дозволяє враховувати стан та характер їхньої діяльності, зміни зовнішнього середовища, а також зміни стану самої системи їхньої економічної безпеки.

Результати дослідження. Ми можемо констатувати, що економічна безпека для промислового підприємства — це безперервний процес забезпечення рівності і прогнозованості господарської діяльності підприємства, що знаходиться в певному зовнішньому оточенні, стабільності його функціонування, фінансової рівноваги та регулярного отримання прибутку, а також можливості виконання поставлених цілей та завдань, здатності його до подальшого розвитку та вдосконалення на різних стадіях життя циклу підприємства та у процесі зміни конкурентних ринкових стратегій.

Нерозривно пов'язана з вирішенням проблеми забезпечення економічної безпеки промислових підприємств є оцінка її рівня. Зазначена оцінка повинна бути відправною точкою у розробці та коригуванні заходів щодо підвищення рівня

забезпечення економічної безпеки на промисловому підприємстві та водночас показником результативності цих заходів. Успіх підприємства пов'язаний також із забезпеченням економічної безпеки рахунок збереження на тривалий час конкурентних переваг на ринку [1, с. 3]. Кожне підприємство є унікальним та його поведінка на ринку характеризується певною, лише йому властивою комбінацією стратегічних ідей. Тим не менш, існує щонайменше чотири основні типи стратегій конкурентної боротьби, кожна з яких орієнтована на різні умови економічного середовища та ресурси, що знаходяться у розпорядженні підприємства. До них відносяться 1) віолентна, 2) пацієнтна, 3) комутантна та 4) експлерентна стратегії. В основі розподілу підприємства з належності до певної конкурентної ринкової стратегії лежать частки займаного ними ринку. Кожній конкурентній ринковій стратегії притаманні особливі риси, що дозволяє більш точно визначити стратегію, що використовується підприємством. Відмітні ознаки підприємств, що використовують різні конкурентні стратегії, наведені в таблиці 1.

Кожна з перелічених стратегій, безумовно, має як свої позитивні, і негативні боки, які викликають втрату фірмою її конкурентних переваг, звільнення з ринку або повне зникнення. Проблема продовження життя компанії змушує обирати найефективніші стратегії кожного етапу розвитку підприємства [2]. Зміна стратегій — процес оновлення та закріплення досягнутого успіху.

Отже, підхід до проблеми економічної безпеки підприємства має будуватися з урахуванням обліку ринкових стратегій, яких дотримується підприємство. При цьому треба розуміти, що на кожному етапі ринкових стратегій підприємство може переживати різні стадії життєвого циклу, що відповідають створенню, зростанню, зрілості та спаду. В цьому випадку графік життєвого циклу підприємства виглядатиме так, як представлено на рис. 1.

У зоні стратегічного інтервалу 3-1 а підприємство закладає базу для подальшого свого розвитку та одночасно позбавляється неефективних видів діяльності, забезпечуючи таким чином у 4-2а зміну конкурентних ринкових стратегій. Однак,

Таблиця 1

Особливості підприємств з різними варіантами конкурентних стратегій [4; 5]

1. Комутант	2. Пацієнт	3. Експлерент	4. Віолент
Дрібне підприємство	Середнє чи дрібне підприємство	Дрібне чи середнє підприємство	Велике підприємство
Незначні фінансові ресурси	Середні фінансові ресурси	Фінансові ресурси базуються на венчурному капіталі	Великі фінансові ресурси
Слабке виробництво	Середнє або дрібне передове виробництво, є спеціалізовані розробки, «know-how»	Унікальне надтехнологічне виробництво	Стандартне Велике виробництво
Продукція середньої якості	Продукція дуже високої якості	Унікальна продукція	Продукція високої якості за порівняно низькими цінами
Продукція спрямована на задоволення локальних (невеликих за обсягом) потреб ринку	Продукція, що випускається, користується обмеженим попитом	Підприємство само формує новий товарний ринок	Широкий асортимент продукції
Спеціалізація відсутня, підприємство задовольняє поточні потреби клієнта	Вузька спеціалізація	Вузька спеціалізація	Широка спеціалізація
Істотних досліджень не ведеться	Основні дослідження спрямовані на вивчення особливого попиту на товарному секторі	Великий науковий потенціал	Широкомасштабні наукові дослідження, спрямовані на покращення якості товару
Винятково гнучкі підприємства, легко змінюють виробничий профіль, отже, постійно конкурують з сильнішими пацієнтами та віолентами, що не може продовжуватися довго та успішно.	Основним джерелом загроз є впливу віолентів на обраному пацієнтом ринку, тобто тільки вони можуть конкурувати з пацієнтом	У зв'язку з унікальністю ринку мають право «першого ходу», після цього компанія або перероджується на інший вигляд, або гине під натиском конкурентів	Потужні компанії, основною загрозою яких є або більші віоленти, або втрата керованості

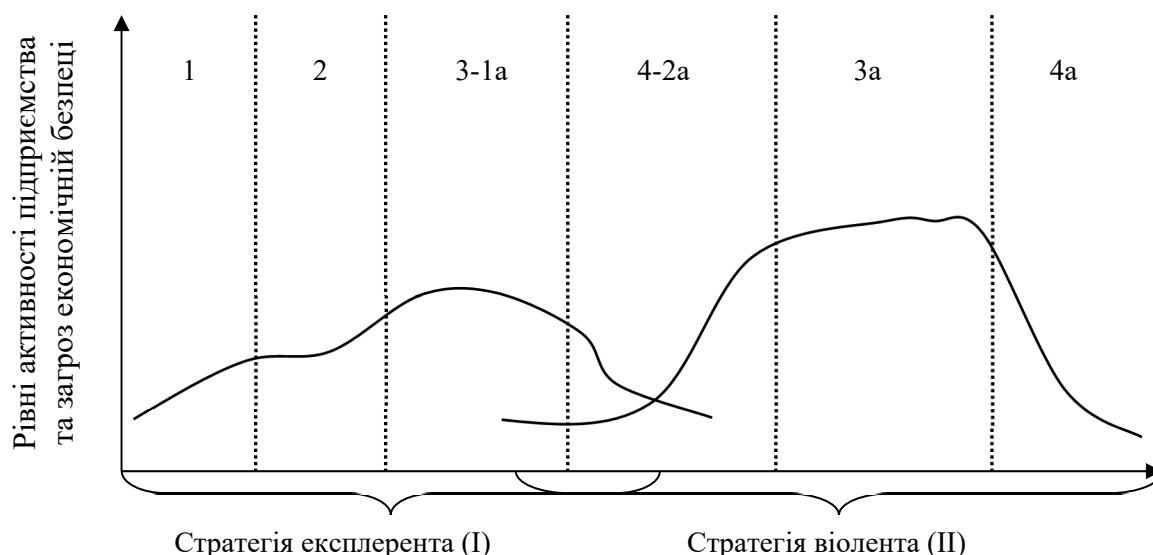


Рис. 1. Залежність між активністю діяльності підприємства та рівнем загроз економічній безпеці за стадіями життєвого циклу та реалізованим конкурентним ринковим стратегіям
----- — можлива активність промислового підприємства над ринком по стадіям життєвого циклу;
..... — можливі небезпеки економічної безпеки промислового підприємства за стадіями життєвого циклу;
1, 2, 3, 4 — стадії життєвого циклу підприємства, що відповідають створенню, зростанню, зрілості та спаду при стратегії I;
1a, 2a, 3a, 4a — стадії життєвого циклу підприємства, що відповідають створенню, зростанню, зрілості та спаду за стратегії II.

Джерело: розроблено авторами

при переході від 3–1 а до 4–2а спостерігається і зростання загроз економічній безпеці промислового підприємства та відповідно зміна заходів

щодо її забезпечення [12, с. 678]. Порядок зміни конкурентних ринкових стратегій за стадіями життєвого циклу підприємства, а також відповідна

Таблиця 2

Матриця першочергових та ранжованих заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства залежно від конкурентних ринкових стратегій (КРС) та стадій життєвого циклу підприємства (СЖЦ)

СЖЦ / КРС		створіння	Зріст	Зрілість	Спад
		1	2	3	4
Віолентна	A	Управлінські Технологічні НДДКР	Ринкові Управлінські Технологічні НДДКР	Ринкові Управлінські Технологічні НДДКР Фінансові	Управлінські Фінансові Технологічні Ринкові
Патієнтна	B	Ринкові Інформаційні НДДКР	Ринкові Технологічні Персонал	Ринкові Технологічні Персонал, Управлінські	Управлінські Фінансові Технологічні
Експлерентна	C	Фінансові Інформаційні Ринкові	Фінансові Інформаційні НДДКР Кадрові	Технологічні Інформаційні Управлінські Ринкові (III)	Управлінські Ринкові Технологічні
Комутантна	D	Фінансові	Фінансові Ринкові	Фінансові Ринкові Управлінські (I)	Фінансові Ринкові Управлінські Кадрові

Джерело: розроблено авторами

зміна заходів, необхідних для забезпечення його економічної безпеки, представлена в таблиці 2.

Як видно з таблиці 2, розвиток підприємства в рамках однієї стратегії відбувається відповідно до його життєвого циклу від стадії створення до стадії спаду. Відповідно до цього змінюються акценти та ранжування заходів у забезпеченні економічної безпеки підприємства. Однак у розвитку підприємства можливі варіанти зміни стратегій. Стрілки в таблиці 2 показані схеми зміни конкурентних ринкових стратегій промислових підприємств. Такі зміни можливі лише у тому випадку, якщо підприємствами виконується необхідний мінімум заходів щодо забезпечення економічної безпеки, найбільш характерний для них на відповідних стадіях життєвого циклу та при здійсненні певної ринкової стратегії.

Концепція еволюції конкурентних стратегій переконує, що запорукою успіху є як своєчасна і ефективна зміна стратегій, а й довгострокове збереження компанією переваг великого диверсифікованого виробництва, вміле використання позитивних якостей компанії на стадії розвитку «лева» і «слона». Для цього підприємство має постійно здійснювати інвестиції у велике виробництво, використовувати експлерентні стратегії та різноманітну політику продукту, застосовувати як диференційовану, і стандартизовану комунікаційну стратегію [9]. Таким чином, вплив конкурентних ринкових стратегій, що реалізуються підприємством, на певних стадіях життєвого циклу знайшов своє відображення і в системі першочергових і ранжованих заходів з основних компонент економічної безпеки, найбільш характерних для кожного стану підприємства. Оскільки рівень забезпечення економічної безпеки промислових підприємств змінюється разом із зміною стадій його життєвого циклу та конкурентних ринкових стратегій, виникає необхідність у постійному моніторингу за його змінами. Сам методичний підхід до забезпечення економічної безпеки підприємства

може бути описаний функцією показників компонент економічної безпеки, що є єдиним критерієм економічної безпеки підприємства:

$$y = f_1(y_1, y_2 \dots y_n) \quad (1)$$

де y — показники, що характеризують складові економічної безпеки підприємства.

Вибір показників економічної безпеки проводиться для кожного конкретного підприємства окремо. В процесі складання системи показників повинні брати участь працівники підприємства, що визначають його стратегічні цілі та напрямки розвитку, а також керівництво підприємства. Для обліку впливу на рівень економічної безпеки підприємства конкурентної ринкової стратегії та стадії життєвого циклу підприємства введемо відповідно коефіцієнти C і S . Тоді єдиний критерій економічної безпеки підприємства характеризуватиметься як:

$$y = f_2(c_1 s_1 y_1, c_2 s_2 y_2 \dots c_n s_n y_n) \quad (2)$$

де C_i — коефіцієнт, що характеризує вплив на показник складової економічної безпеки стадії життєвого циклу промислового підприємства,

S_i — коефіцієнт, що характеризує вплив на показник складової економічної безпеки конкурентної ринкової стратегії промислового підприємства.

З використанням методу фахових оцінок встановлено такі значення для C і S (табл. 3). Коефіцієнти C і S вводяться як поправочні для фахових значень показників компонент економічної безпеки.

Запропонований методичний підхід до забезпечення економічної безпеки підприємства дозволяє отримати експертним шляхом оцінки стану економічної безпеки підприємства та врахувати особливості загроз економічній безпеці підприємства з позиції показників за складовими економічної безпеки. Так Експертні оцінки застосовуються фактично на всіх етапах економічних досліджень [6], хоча їх методична основа може значно відрізнятися. Для отримання достатньо надійних оцінок потрібно обґрунтовано складати схеми проведення

Таблиця 3

Значення коефіцієнтів C і S , що впливають на показники компонент економічної безпеки промислових підприємств залежно від стадій його життєвого циклу та реалізованих конкурентних ринкових стратегій

Стадії Життєвого Циклу	C	Конкурентні ринкові стратегії	S
Створіння	0,25	Віолент	1
Ріст	0,5	Патієнтна	0,5
Зрілість	1	Експлерента	0,3
Спад	0,1	Комутанта	0,1

Джерело: сформовано авторами

оцінки та використовувати математичний апарат для обробки її результатів. Методи фахових оцінок у тій чи іншій формі є основними під час аналізу економічної ситуації.

Розглянемо схему використання методу фахових оцінок стосовно дослідження економічної безпеки підприємства. Після вибору фахової групи проводиться аналіз показників компонент економічної безпеки та присвоєння їм порядкових номерів. Потім кожному з фахівців пропонується анкета, в якій він має проранжувати обрані показники. При цьому найбільшому на думку фахівця показнику надається максимальний ранг, для наступного за значимістю показника цей ранг зменшується на одиницю тощо [11]. В результаті за наявності, наприклад, 10-ти фахівців та 8-ми показників виходить зведена таблиця рангів $x_{ij} = (i = 1, 2, \dots, 8; j = 1, 2, \dots, 10)$ (табл. 4).

Справа в таблиці міститься сума рангів за всіма показниками. Ця сума має бути однаковою по всіх рядках. В останньому рядку та в останньому стовпці міститься загальна сума рангів, яка в даному випадку дорівнювала «3,6». Після цього знаходяться коефіцієнти вагомості кожного показника, які підраховуються за такою формулою:

$$m_i = \frac{\sum_{j=1}^{10} x_{ij}}{\sum_{j=1}^{10} \sum_{i=1}^8 x_{ij}} \quad (3)$$

Отримуємо наступні значення коефіцієнтів вагомості (табл. 5).

З цієї таблиці видно, що найвагомішим є показник «6». Може виявитися, що фахівець надав однаковий ранг двом чи більше показникам. І тут необхідна корекція результатів, тобто суми рангів за рядками можуть не співпадати. Приклад такого ранжування наведено нижче у таблиці 6.

У другому рядку двом показникам привласнено ранг 0,6. В результаті сума рангів за рядком дорівнює 5,6. Для корекції необхідно взяти кожного з показників величину, рівну $(0,5 + 0,6)/2 = 0,55$. Після цього таблиця набуде вигляду (табл. 7).

Важливою умовою використання експертного методу є перевірка узгодженості думок фахівців. Ця перевірка здійснюється на основі розрахунку коефіцієнта конкордації Z . Якщо всі фахівці дають однакове ранжування, то коефіцієнт конкордації $Z = 1$ якщо ранги повністю не збігаються, то $Z = 0$, тобто коефіцієнт конкордації лежить у межах $0 \leq Z \leq 1$.

Таблиця 4

Зведена таблиця рангів x_{ij}

		№ показника								$\sum_{i=1}^8 x_{ij}$
		1	2	3	4	5	6	7	8	
№ Фахівця	1	0,7	0,5	0,5	0,2	0,8	0,3	0,1	0,4	0,36
	2	0,3	0,4	0,7	0,6	0,8	0,1	0,2	0,5	0,36
	3	0,8	0,7	0,2	0,3	0,6	0,1	0,4	0,5	0,36
	4	0,6	0,4	0,7	0,2	0,8	0,5	0,1	0,3	0,36
	5	0,8	0,2	0,4	0,7	0,5	0,6	0,3	0,1	0,36
	6	0,4	0,8	0,1	0,3	0,6	0,5	0,2	0,7	0,36
	7	0,8	0,6	0,4	0,3	0,7	0,5	0,2	0,1	0,36
	8	0,2	0,7	0,3	0,1	0,8	0,5	0,4	0,6	0,36
	9	0,6	0,4	0,2	0,7	0,8	0,1	0,5	0,3	0,36
	10	0,2	0,6	0,5	0,3	0,8	0,4	0,7	0,1	0,36
	$\sum_{j=1}^{10} x_{ij}$	0,54	0,54	0,40	0,37	0,72	0,36	0,37	0,36	3,6

Таблиця 5

Коефіцієнти вагомості для проведення оцінювання

№ показника	1	2	3	4	5	6	7	8
m_i	0,16	0,14	0,12	0,13	0,1	0,2	0,09	0,10

Таблиця 6

Суми рангів до коригування проведення оцінювання

		№ показника										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	$\sum_{i=1}^8 x_{ij}$
№ Фахівця	1	0,2	0,4	0,1	0,5	0,7	0,1	0,9	0,6	0,8	0,3	5,5
	2	0,1	0,3	0,2	0,6	0,7	0,8	0,1	0,6	0,9	0,4	5,6
	3	0,1	0,4	0,1	0,6	0,8	0,7	0,9	0,6	0,1	0,3	5,5

Таблиця 7

Суми рангів після корекції проведення оцінювання

		№ показника										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	$\sum_{i=1}^8 x_{ij}$
№ Фахівця	1	0,2	0,4	0,1	0,5	0,7	0,1	0,9	0,6	0,8	0,3	5,5
	2	0,1	0,3	0,2	0,55	0,7	0,8	0,1	0,55	0,9	0,4	5,5
	3	0,1	0,4	0,1	0,6	0,8	0,7	0,9	0,6	0,1	0,3	5,5

Якщо при ранжируванні фахівців параметрам присвоєно різні ранги, коефіцієнт конкордації розраховується за формулою:

$$Z = \frac{12s}{m^2(n^3 - n)} \quad (4)$$

де m — число фахівців;

n — число параметрів (показників),

S — розраховується за такою формулою:

$$S = \sum_{j=1}^m \left\{ \sum_{i=1}^n x_{ij} - \frac{1}{2} m(n+1) \right\}^2 \quad (5)$$

У разі, якщо ранги за індикаторами повторюються, для розрахунку значення коефіцієнта конкордації застосовується така формула:

$$Z = \frac{S}{\frac{1}{12} m^2(n^3 - n) - m \sum_{j=1}^T T_j} \quad (6)$$

де:

$$T_j = \frac{1}{12} \sum_{i=1}^n (t_i^3 - t_i),$$

t_i — число повторень i -ого рангу в j -ом.

Так для оцінювання значимості коефіцієнта конкордації Z застосовуються закон розподілу випадкової величини. Якщо число параметрів $n > 8$, то використовується розподіл « χ -квадрат» із числом ступенів свободи $\phi = n - 1$. Цьому закону підпорядковується випадкова величина $Z \cdot m(n - 1)$. Проводиться перевірка статистичної гіпотези про рівність коефіцієнта конкордації нулю. Для зада-

ного рівня значущості «ця гіпотеза відхиляється, якщо $m(n - 1) \cdot Z \geq \chi^2$, де χ визначається з таблиці розподілу « χ -квадрат» для заданих α та $(n - 1)$. Тоді вважається, що конкордація є значною, тобто фахівці з оцінки дають узгоджену оцінку. Для більших значень параметрів (при $\phi = (n - 1) > 30$) розподіл випадкової величини наближається до нормального. В цьому випадку величину χ^2 можна знайти за формулою:

$$\chi^2 \cong \frac{1}{2} (\sqrt{(n - 1) + \epsilon}) \quad (7)$$

де ϵ визначається за допомогою таблиць нормального розподілу за умови: $\phi(\epsilon) = 0,5 - \alpha$. Якщо $n < 8$ використовуються спеціальні таблиці.

Методика використання така: припустимо, що залучений ряд фахівців оцінюватимуть весь ряд показників. При визначенні рівня забезпечення економічної безпеки необхідно запровадити поняття «порогове значення показника складової економічної безпеки» [13]. Це таке значення, у якому відбувається зміна рівнів економічної безпеки промислового підприємства з однієї зі компонент економічної безпеки.

Залежно від величини відхилення значення показника складової економічної безпеки, на думку фахівців від його порогового значення, рівень забезпечення економічної безпеки промислового підприємства пропонується характеризувати як:

а) нормальний — фактичні значення всіх показників компонент економічної безпеки перебувають між пороговими значеннями та значеннями, що дорівнюють 1;

б) передкризовий — фактичні значення двох-трьох показників компонент економічної безпеки стають меншими від їхніх порогових значень;

в) кризовий — фактичне значення більшості показників компонент економічної безпеки стає меншим від їх порогових значень;

г) критичний — всі (майже всі) фактичні значення показників за складовими економічної безпеки стають меншими від їх порогових значень.

Важливо підкреслити, що найвищий рівень безпеки досягається за умови, що весь комплекс показників знаходиться в межах допустимих меж своїх порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються не на шкоду іншим. Отже, можна дійти невтішного висновку, що поза межами значень порогових показників підприємство втрачає здатність до динамічного саморозвитку, конкурентоспроможність і, як наслідок, приречене на фінансову неспроможність і банкрутство.

Порогові рівні зниження економічної безпеки можна охарактеризувати системою показників, що відображають, зокрема: гранично допустимий рівень зниження економічної активності, обсягів виробництва, інвестування та фінансування, за межами якого неможлива економічна діяльність та подальший розвиток на технічно сучасному, конкурентоспроможному базисі, підтримка науково-технічного, інноваційного, інвестиційного, кадрового та кваліфікаційного потенціалу тощо.

При цьому критерій економічної безпеки може бути представлений у вигляді набору фактичних

показників компонент економічної безпеки підприємства. У дослідженні виділено такі основні показники компонент економічної безпеки, що визначаються на підставі фахових оцінок та змінюються в інтервалі від 0 до 1:

Fin — показник, що характеризує фінансову компоненту економічної безпеки підприємства;

St — показник, що характеризує кадрову компоненту економічної безпеки підприємства;

Rp — показник, що характеризує виробничу компоненту економічної безпеки підприємства;

Ad — показник, що характеризує управлінську компоненту економічної безпеки підприємства;

MR — показник, що характеризує ринкову компоненту економічної безпеки підприємства;

R&D — показник, що характеризує науково-технічну компоненту економічної складової підприємства;

CS — показник, що характеризує економічну безпеку підприємства за складовою діяльності служби економічної безпеки на підприємстві.

Для можливості здійснення моніторингу за забезпеченням економічної безпеки промислового підприємства значення даних показників можна подати у вигляді діаграми (рис. 2).

При цьому єдиний критерій, що характеризує рівень забезпечення економічної безпеки підприємства, залежить від наступної умови:

$$CS_h \geq CS_{nk} \geq CS_{kp} \quad (8)$$

де CS_h — нормальний чи передкризовий рівень забезпечення економічної безпеки підприємства, що чисельно дорівнює площі відповідної графічної фігури;

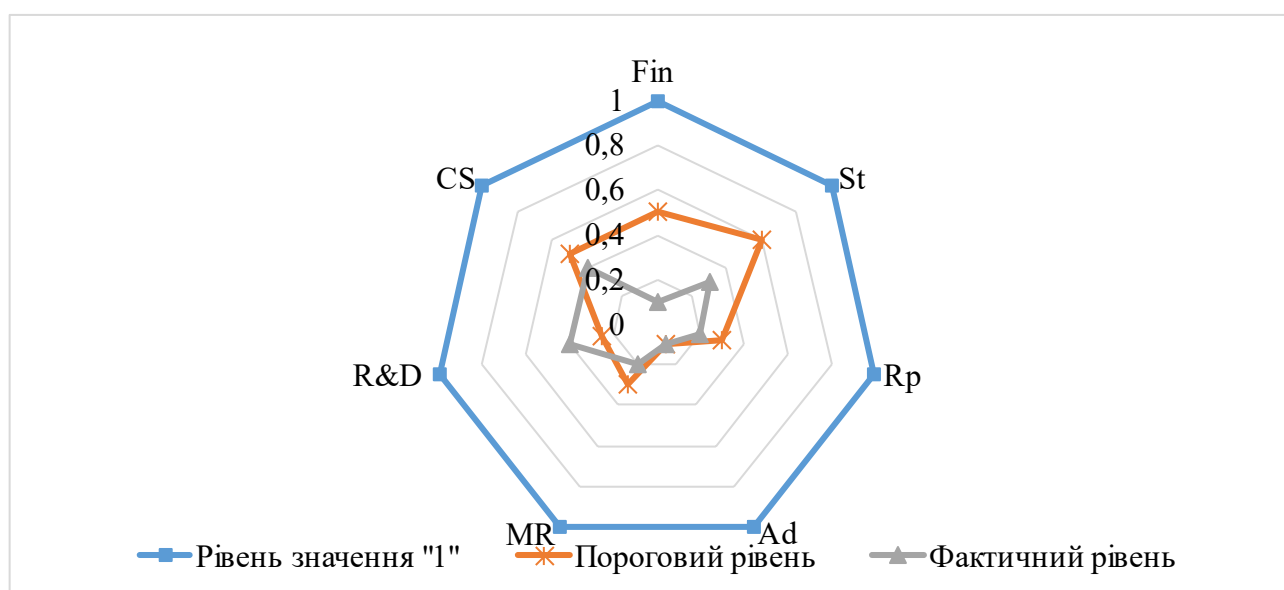


Рис. 2. Оцінка рівнів забезпечення економічної безпеки підприємства за показниками компонент економічної безпеки

CS_{nk} — кризовий рівень забезпечення економічної безпеки підприємства, що чисельно дорівнює площі відповідної графічної фігури;

CS_{kp} — критичний рівень забезпечення економічної безпеки підприємства, що чисельно дорівнює площі відповідної графічної фігури.

Моніторинг значень показників компонент економічної безпеки промислового підприємства та критерію в цілому в часі дозволить керівництву підприємства приймати рішення про найслабші ланки в системі економічної безпеки та проводити прогнози щодо подальшого розвитку ситуації на підприємстві. Порівнюючи зміну показників у часі можна приймати рішення про найслабкіші ланки в системі економічної безпеки, а також робити прогнози щодо розвитку ситуації на підприємстві.

Слід зазначити, що значень графічної інтерпретації результатів економічних обґрунтувань, їх оцінок та розрахунків практично часто недооцінюється. Однак, вона сприяє кращому сприйняттю та прискоренню отримання не лише кількісних, а й якісних значень показників економічної безпеки підприємств, що відіграє важливу роль у візуальній, оперативній та комплексній оцінці узгодженості різномірних факторів, що визначають стан та тенденції розвитку підприємства [10]. Графічна модель містить масу інформації, але головне його гідність у цьому, що він дає досить повну картину. Графічна модель не лише харак-

теризує поточний стан підприємства, а й стан його безпеки, якого необхідно прагнути.

На основі проведених досліджень розроблено механізм забезпечення економічної безпеки промислового підприємства, який складається з п'яти етапів і дозволяє врахувати вимоги до вирішення проблем забезпечення економічної безпеки промислових підприємств:

- 1) на першому етапі виявляється існуюча стадія життєвого циклу підприємства та його конкурентна ринкова стратегія. Мета цього етапу — визначення першочергових та ранжованих за важливістю показників компонент економічної безпеки промислового підприємства та коефіцієнтів до цих показників.
- 2) на другому етапі на основі фахових оцінок визначаються порогові та фактичні значення за цими показниками, необхідними для забезпечення економічної безпеки конкретного підприємства, що знаходиться на певній стадії життєвого циклу та використовує певну конкурентну ринкову стратегію [8].
- 3) на третьому етапі на підставі набору показників за складовими економічної безпеки за діаграмою визначається єдиний критерій забезпечення економічної безпеки цього підприємства.
- 4) на четвертому етапі з урахуванням моніторингу єдиного критерію економічної безпеки підприємства у часі проводиться оцінка рівня забезпечення економічної безпеки підприємства.

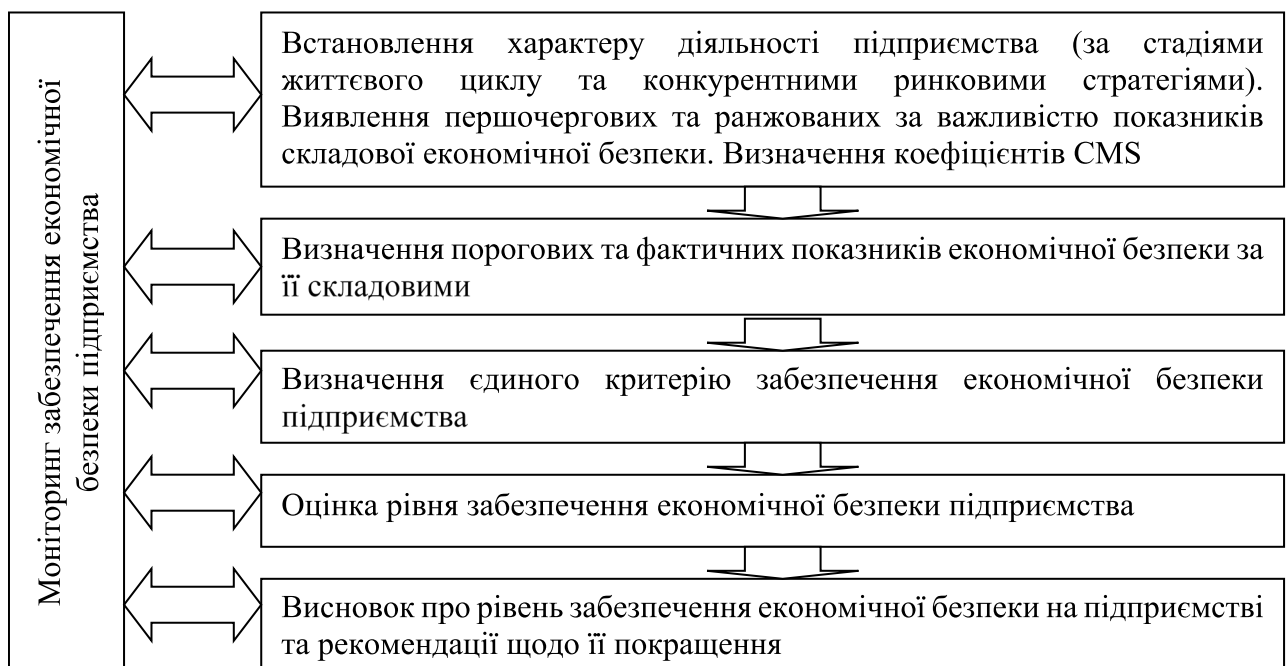


Рис. 3. Схема механізму забезпечення економічної безпеки промислового підприємства

Джерело: розроблено авторами

5) на п'ятому етапі видається висновок про найслабші ланки в системі забезпечення економічної безпеки підприємства та прогноз її рівня на найближчу перспективу, а також розробляються рекомендації щодо його підвищення [7].

При цьому на всіх етапах вирішення проблем забезпечення економічної безпеки підприємства здійснюється моніторинг показників компонент економічної безпеки та єдиного критерію загалом. Мета моніторингу — відстеження результативності заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства та їх коригування. У цілому нині, механізм забезпечення економічної безпеки на промисловому підприємстві представлена на рис. 3.

Викладений механізм оцінки економічної безпеки дозволяють з достатньою повнотою досліджувати комплекс загроз економічній безпеці підприємства, виважено та цілеспрямовано організувати, та виконати необхідний моніторинг, системно аналізувати динамічно нестабільну соціально-еконо-

мічну ситуацію, проводити техніко-економічне обґрунтування прийнятих управлінських рішень.

Висновки. Таким чином, підхід до оцінки економічної безпеки сформовано на основі системи, коли поточний стан економічної безпеки оцінюється за допомогою методу фахових оцінок. Результати застосування методу представляються як компонент по кожному напрямку потенційних загроз економічної безпеки підприємства. Зі компонент економічної безпеки будується графічна модель стану економічної безпеки підприємства, що показує поточний стан показників системи економічної безпеки підприємства, а також вказує порогові значення показників економічної безпеки для підприємства. Разом з тим, при довгостроковій динамічній оцінці економічної безпеки підприємства необхідно враховувати, що на підприємстві можуть змінюватися конкурентні ринкові стратегії, а отже, мають змінюватись і орієнтири для оцінки показників стану економічної безпеки промислових підприємств.

Література

1. Безпека підприємництва: моногр. у складі міжнар. автор. кол. / [Рибальченко Л. В., Рижков Е. В., Тютченко С. М. та ін.]. Дніпро: Видавець Біла К. О., 2020. 180 с.
2. Войтович Р. В. Система забезпечення економічної безпеки підприємства. Збірник наукових праць НАДУ при Президентіві України. 2015. № 3. С. 7–10.
3. Данілова Е. І. Концепція системного підходу до управління економічною безпекою підприємства: Монографія. Вінниця: Європейська наукова платформа, 2020. 342 с.
4. Економічна безпека підприємств з виробництва транспортних засобів: монографія / наук. ред. В. Г. Алькема. Львів: Ліга-Прес, 2015. 555 с.
5. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2012. С. 240–256.
6. Козаченко Г. В., Адаменко Т. М. Економічна безпека підприємства: аналіз наявних визначень. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2015. № 1(1). С. 69–79.
7. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія. Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2011. 400 с.
8. Мороз О. В., Карачина Н. П., Шиян А. А. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 259 с.
9. Нечаюк І. Б. Економічна безпека підприємства та її складові. Економічний форум. 2017. № 1. С. 54–58.
10. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства: монографія / За заг. ред. А. М. Штангрета. Львів: Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
11. Прус Н. В. Система економічної безпеки підприємства. Поняття, сутність, принципи. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. Вип. 2. С. 675–679.
12. Стратан І. Безопасность бизнеса: монография. Кишинэу: Elan-Poligraf, 2014. 343 с.
13. Фоміченко І. П. Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2013 № 3 (23). С. 57–66.

References

1. Bezpeka pidpryyemnytstva [Security of entrepreneurship: monograph]. the international. author. count. / [Rybalchenko L. V., Ryzhkov E. V., Tyutchenko S. M. and others]. Dnipro: Publisher Bila KO, 2020. 180 p.

2. Vojtovych R. V. (2015). Systema zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [The system of economic security of the enterprise]. Zbirnyk naukovykh pracj NADU pry Prezydentovi Ukrainy, no. 3, pp. 7–10.
3. Danilova E. I. (2020). Kontseptsiya systemnoho pidkhodu do upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva: Monohrafiya. [The concept of a systematic approach to managing economic security of the enterprise: Monograph]. Vinnytsia: European Scientific Platform.
4. Kopytko M. I. (2015). Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv z vyrobnytstva transportnykh zasobiv: monohrafiya [Economic security of enterprises for the production of vehicles: monograph]. Lviv: Liga-Press (in Ukrainian)
5. Zhyvko Z. B. (2012). Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist', mekhanizmy zabezpechennia, upravlinnia [Economic security of an enterprise: the essence, mechanisms of provision, management], Liha-Pres, L'viv, Ukraine.
6. Kozachenko Gh. V., Adamenko T. M. (2015). Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: analiz nayavnykh vyznachen [Economic security of an enterprise: an analysis of existing definitions]. Naukovyi visnyk Poltavskogo universytetu ekonomiky i torghivli. Seria: Ekonomichni nauky. (1), pp. 69–79.
7. Lashenko O. M. (2011). Konceptualizacia upravlinnia ekonomichnou bezpekoyu pidpryyemstva [Conceptualization of management of economic safety of the enterprise]. Lughansk: SNU im. V. Dalja
8. Moroz O. V., Karachyna N. P., and Shyian A. A. (2010). Kontseptsiiia ekonomichnoi bezpeky suchasnoho pidpryyemstva [The Concept of Economic Security of a Modern Enterprise]. Vinnytsia: VNTU, 2010.
9. Nechajuk I. B. (2017). [Economic security of the enterprise and its components]. Ekonomichnyj forum, no. 1, pp. 54–58.
10. Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva: monohrafiya [Accounting and analytical support of economic security management of the enterprise: a monograph] / For general. Ed. A. M. Barbell. Lviv: Ukr. Acad. Printing, 2017. 276 p.
11. Prus N. V. (2014), «The system of economic security of the enterprise. Concept, essence, principles», Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky, Vol. 2, pp. 675–679.
12. Stratan I. (2014) Bezpeka biznesu [Business security]. Chisinau: «Elan-Poligraf».
13. Fomichenko I. P. (2013). “Formation of the economic security management system at the enterprises of Ukraine”, Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashynobudivnoyi galuzi: problemy teorii ta praktyky, vol. 3 (23), pp. 57–66.

Shynkaruk Lidiia

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Associate Member of the National Academy of Sciences of Ukraine,
Professor of the Department of Production and Investment Management
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Шинкарук Лідія Василівна

*доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України,
професор кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Шинкарук Лидия Васильевна

*доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент НАН Украины,
профессор кафедры производственного и инвестиционного менеджмента
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины*

Dielini Maryna

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Department of Production and Investment Management
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Дєліні Марина Миколаївна

*доктор економічних наук, професор,
в.о. зав. кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Делини Марина Николаевна

*доктор экономических наук, профессор,
и.о. зав. кафедры производственного и инвестиционного менеджмента
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины*

Kendus Daria

*Assistant of the Department of Production and Investment Management
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Кєндус Дар'я Ігорівна

*асистент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Кєндус Дарья Игоревна

*ассистент кафедры производственного и инвестиционного менеджмента
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7912

**DIRECTIONS OF SOCIALLY RESPONSIBLE MANAGEMENT
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS
OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

**НАПРЯМКИ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

**НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

Summary. The article is devoted to the topical issue of socially responsible management of agricultural sector enterprises under the conditions of sustainable development. Achieving the Sustainable Development Goals by enterprises is impossible without elements of social responsibility, which justifies the topic of research. The purpose of the article is to determine the directions and principles of socially responsible management of agricultural enterprises in terms of sustainable development.

The achievement of this goal was facilitated by the definition of the main tools, forms, motives of socially responsible management, on which the management system of agricultural enterprises can be based. Particular attention is paid to regulations governing socially responsible management of enterprises in conditions of sustainable development. It is determined that the direct laws regulating this area are currently absent and all have an indirect impact, although the state has already paid attention and adopted the Concept of state policy in promoting social responsibility of business in Ukraine until 2030.

It is important for the implementation of socially responsible management to realize awareness of its motives and possible positive consequences that it has, namely: improving the image of the enterprise, increasing consumer consumption, improving quality and productivity, etc. At present, agricultural enterprises are actively involved in the process of implementing socially responsible principles in the management system, as they are the key to strengthening their position in the Ukrainian market and the international arena. Socially responsible management of agricultural enterprises involves management based on the Sustainable Development Goals, the introduction of the principles of CSR (responsibility to all groups of stakeholders) in the management system. Agricultural enterprises are no exception, their socially responsible management can be manifested in the responsible process of growing products, using high quality raw materials, when planning the product range, consumer orientation, environmental protection and others.

Key words: sustainable development, social responsibility of business, socially responsible management, GRI standard, ISO 26000.

Анотація. Стаття присвячена актуальному питанню соціально-відповідального управління підприємств аграрного сектору в умовах сталого розвитку. Досягнення Цілей сталого розвитку з боку підприємств є неможливим без елементів соціальної відповідальності, що й обґрунтовує тему наукового дослідження. Метою статті є визначення напрямів та засад соціально-відповідального управління аграрних підприємств в умовах сталого розвитку.

Досягненню цієї мети сприяло визначення основних інструментів, форм, мотивів соціально-відповідального управління, на яких може ґрунтуватись система менеджменту аграрних підприємств. Особливу увагу приділено нормативним актам, які регулюють соціально-відповідальне управління підприємств в умовах сталого розвитку. Визначено, що прямі закони, які регулюють цю сферу, наразі відсутні та всі мають опосередкований вплив, хоча з боку держави вже приділено увагу та прийнята Концепція реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2030 року.

Важливим для впровадження соціально-відповідального управління є усвідомлення її мотивів та можливих позитивних наслідків, що вона має, а саме: покращення іміджу підприємства, покращення відношення споживачів до продукції, підвищення якості та продуктивності праці та ін. Аграрні підприємства на цей час активно залучені до процесу втілення соціально-відповідальних принципів в систему менеджменту, адже вони є запорукою зміцнення своїх позицій на ринку України та міжнародній арені. Соціально-відповідальне управління аграрних підприємств передбачає управління на засадах врахування Цілей сталого розвитку, вкорінення принципів СВБ (відповідальності перед всіма групами стейкхолдерів) в систему менеджменту. Аграрні підприємства не є виключеннями, їхнє соціально-відповідальне управління може проявлятися у відповідальному процесі вирощування продукції, використанні високоякісної сировини, при плануванні товарної номенклатури орієнтація на споживача, охорона навколишнього середовища тощо.

Ключові слова: сталий розвиток, соціальна відповідальність бізнесу, соціально-відповідальне управління, стандарт GRI, ISO 26000.

Аннотация. Статья посвящена актуальному вопросу социально ответственного управления предприятий аграрного сектора в условиях устойчивого развития. Достижение Целей устойчивого развития со стороны предприятий невозможно без элементов социальной ответственности, что и обосновывает тему научного исследования. Целью статьи является определение направлений социально-ответственного управления аграрных предприятий в условиях устойчивого развития.

Достижению этой цели способствовало определение основных инструментов, форм, мотивов социально ответственного управления, на которых может основываться система менеджмента аграрных предприятий. Особое внимание уделено нормативным актам, регулирующим социально-ответственное управление предприятий в условиях устойчивого развития. Определено, что прямые законы, регулирующие эту сферу, отсутствуют и все имеют опосредованное влияние, хотя со стороны государства уже уделено внимание и принята Концепция реализации государственной политики в сфере содействия развитию социальной ответственности бизнеса в Украине на период до 2030 года.

Важным для внедрения социально-ответственного управления является осознание ее мотивов и возможных положительных последствий, которые она имеет, а именно: улучшение имиджа предприятия, улучшение отношения потребителей к продукции, повышение качества и производительности труда. Аграрные предприятия в настоящее время активно вовлечены в процесс внедрения социально-ответственных принципов в систему менеджмента, ведь они являются ключевыми для укрепления своих позиций на рынке Украины и международной арене. Социально-ответственное управление аграрных предприятий предусматривает управление на основе учета Целей устойчивого развития, внедрения принципов СОБ (ответственности перед всеми группами стейкхолдеров) в систему менеджмента. Аграрные предприятия не являются исключениями, их социально ответственное управление может проявляться в процессе выращивания продукции, использовании высококачественного сырья, при планировании товарной номенклатуры ориентация на потребителя, охрана окружающей среды и т.д.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социальная ответственность бизнеса, социально-ответственное управление, стандарт GRI, ISO 26000.

Formulation of the problem. The development of modern enterprise faces many problems, including economic, environmental nature, due to technological development of production and technologies that have a double effect, both increasing the efficiency and profitability of production and, conversely, environmental pollution. Similarly, there is currently a problem of social orientation of any enterprise in any sector of the economy. All these three components can be combined in the sustainable development of the enterprise. Agricultural enterprises are also involved in the processes of sustainable development and active implementation of social responsibility. Thus, the problem of socially responsible management of these enterprises is relevant.

Analysis of research and publications. Various domestic scientists have made social responsibility the object of their scientific research, namely Bukharina L. M., Grishnova O. A., Golovinov O. M., Gordienko L. A., Shapoval V. M., Shevchenko T. P. and others. These scientists studied the basic principles of social responsibility, its forms, tools, motives. Concerning the state, we can distinguish regulations that relate to social responsibility. But there are still unresolved issues regarding the adaptation of this to the management system of agricultural enterprises.

The purpose of the article is to determine the directions and principles of socially responsible management of agricultural enterprises in terms of sustainable development.

Presentation of the main research materials. At the end of the twentieth century preservation of human habitat has become one of the most important problems of mankind. The sharp rise in environmental problems is now common in most countries around the world. It was determined by the current level of scientific and technological progress and the rapid increase in population on the

globe, especially in the second half of the twentieth century. For these reasons, many countries around the world were characterized by the rapid development of industrial and agricultural production, construction, transport, and services. This, in turn, was accompanied, firstly, by the emergence of large cities, urban agglomerations and technopolises with qualities not inherent in the natural environment, and secondly, required the involvement of additional resources in production. This has resulted in the reduction of some vital resources — forest, land and water, as well as excessive pollution in many parts of the world. By the end of the twentieth century all components of the biosphere have been affected to some degree by man. All this has an impact on the activities at the level of enterprises, in particular agricultural ones, which are directly related to the environmental component of sustainable development.

Sustainable development is a model of economic growth in which the use of resources is aimed at meeting human needs while preserving the environment, so that these development needs can be met not only today but also for future generations [1]. Thus, the management of the enterprise in the conditions of sustainable development involves taking into account all the components of sustainable development in the development of the management system of these enterprises.

The sustainable development strategy includes three components:

- ecological (preservation and improvement of the natural environment) — at the enterprise level, this may include a focus on preserving the environment, its improvement and prevention of threats to it in the production of goods or services;
- economic (further harmonious development of production, productive forces of society) — at the enterprise level, this may mean management

on the basis of profit orientation, efficient use of labor and natural resources;

- social (steady increase in the welfare of peoples, equalization of their living standards — internal and external, steady improvement of social conditions and standards) [2]. For enterprises, management under the condition of sustainable development means decent wages, reducing the gender gap in employment, wages, improving working conditions etc.

In this aspect, it is important to observe social responsibility in the management of agricultural enterprises. We can define this as socially responsible management of agricultural enterprises, which we describe as the management of enterprises in the agricultural sector on the basis of responsibility to their stakeholders.

We can define forms of corporate social responsibility (CSR) according to Shapoval V. [3]:

- social responsibility between business and society (American approach);
- social responsibility in business (human resource management within the company);
- social responsibility between government and business (European Commission approach);
- social responsibility between employment policy and business (Danish approach).

These approaches can also be transferred to agricultural enterprises and apply to this sector of the economy.

Among the groups of stakeholders at the level of a particular enterprise in the agricultural sector, it can be distinguished:

- responsibility to consumers;
- responsibility to the company's employees;
- responsibility towards business partners;
- responsibility to the community;
- responsibility to the state;
- responsibility of business entities in relation to the environment (i.e. conservation of natural resources, thrift, etc.).

Support from companies can take a variety of forms, including cash contributions, grants, advertising, publicity, promotional sponsorship, technical expertise, non-monetary contributions (goods and services), volunteer work, and access to distribution channels.

The tools for implementing social programs are:

1. Charitable donations and sponsorship.
2. Voluntary involvement of company employees in social programs.
3. Corporate sponsorship.
4. Corporate fund.

5. Cash grants.

6. Social investment.

7. Social marketing [5].

Grishnova O. defines the following forms of social responsibility:

- responsible production — quality products, not overpricing, providing truthful information, acting in accordance with environmental law, the introduction of new production technologies to improve the environmental situation. These forms also apply to agricultural enterprises and meet the Sustainable Development Goals;
- responsible employer — acts in accordance with the norms of labor law (often exceeds them, providing employees with additional social benefits), cares about working conditions and social welfare of its employees;
- responsible participant in social relations — supporting the welfare of society;
- responsible participant in economic and political relations with the state — pays taxes honestly, operates in accordance with applicable law, avoids corruption, ensures transparency of corporate finances and requires transparency in public finances, supports the rule of law, independent justice and political competition;
- responsible business partner — forms its relationship with partners on the principles of compliance with contracts, agreements and professional standards, financial responsibility [6, 7]. These forms also apply to agricultural enterprises that operate in a market economy and carry out their activities in relation to their employees, consumers and partners.

It is also important to present social programs that can be implemented in the implementation of CSR:

1. Own programs of companies;
2. Partnership programs with local and regional government bodies;
3. Partnership programs with non-profit organizations;
4. Programs of cooperation with public organizations and professional associations;
5. Programs of information cooperation with the media [5].

The motives for socially responsible management in terms of sustainable development are:

6. Development of own staff, which allows not only to avoid staff turnover, but also to attract the best professionals in the market and increase the efficiency of agricultural enterprises.

7. Growth of labor productivity in the agricultural company.

8. Improving the company's image, growing reputation among partners and competitors.

9. Advertising of goods or services in the market of agricultural products.

10. Coverage of the company's activities in the media, on its own websites, in non-financial reports, etc.

11. Stability and sustainability of the company in the long run.

12. The possibility of attracting investment capital for socially responsible companies is higher than for other companies.

13. Preservation of social stability in society.

14. Tax benefits for socially responsible agricultural enterprises [5].

Given the abovementioned, we can characterize that socially responsible management of agricultural enterprises has certain groups of stakeholders, forms and tools of implementation and involves obtaining certain positive consequences in its application.

It should be noted that the process and mechanism of socially responsible management of agricultural enterprises is regulated by legal documents, which are international codes, treaties, charters, standards and Ukrainian legislation that directly or indirectly affect socially responsible management.

First, let's consider international acts, including codes, charters, treaties, and standards, all of which are norms in the field of social responsibility. One of the most important is the international standards ISO or SA, which set standards for the implementation of corporate social responsibility.

The Organization for Economic Co-operation and Development's guidelines are guidelines that provide voluntary principles and standards for responsible business conduction in areas such as employment and industrial relations, human rights, the environment, information security, anti-bribery, consumer interests, science and technology, competition and taxation [8].

We can also define the following documents:

15. OECD Guidelines for Multinational Companies.

16. Integrated Product Policy (IPP).

17. International standard on social responsibility ISO 26000.

18. Tripartite Declaration of Principles of the International Labor Organization (ILO).

19. UN Guiding Principles on Business and Human Rights.

20. UN Global Compact.

21. Green Paper on Social Responsibility.

22. Social Charter

23. International Standard on Social Responsibility SA 8000.

24. International standards of corporate social responsibility: GRI, AA1000, SA8000, OHSAS 18000, ISO 26000 [9].

Thus, we have considered the main international regulations in the field of CSR, which affect the socially responsible management of enterprises, including agricultural. They are mainly aimed at respecting human rights in general and in specific areas: safety at work, environmental safety, anti-corruption, decent wages, compliance with legal and ethical standards and more. With regard to socially responsible management, in addition to the abovementioned, wages and anti-corruption, economic security and justice, social legitimacy of business and the market, social non-financial reporting can be distinguished. International documents are aimed not only at enhancing various aspects of sustainable development: both environmental (one of the main) and economic and social. All of them can be adapted to the enterprises of the agricultural sector.

Now let's move on to Ukrainian legislation governing socially responsible governance. It should be noted that there is no law that would regulate social responsibility, although many legal acts that indirectly affect it have been adopted.

One of the first is the Code of Labor Laws, which regulates labor relations of all workers, improves the quality of work, improves the efficiency of social production and raises on this basis the material and cultural standard of living of workers.

Law of Ukraine "On labor protection", which defines the basic provisions for the implementation of the constitutional right of workers to protection of their lives and health in the process of employment, appropriate, safe and healthy working conditions.

The Law of Ukraine "On Holidays", which establishes state guarantees of the right to leave, determines the conditions, duration and procedure for granting them to employees to restore their ability to work and improve their health.

Law of Ukraine "On Remuneration of Labor", which defines the economic, legal and organizational principles of remuneration of employees who are in employment, on the basis of an employment contract with enterprises, institutions, organizations of all forms of ownership and management.

Law of Ukraine "On Non-State Pension Provision", which defines the legal, economic and organizational principles of non-state pension provision in Ukraine.

The Law of Ukraine “On Professional Development of Employees” defines the legal, organizational and financial principles of the professional development of employees.

The Law of Ukraine “On Charitable Activities and Charitable Organizations” defines the general principles of charitable activities in Ukraine, provides legal regulation of relations in society aimed at the development of charitable activities, humanism and charity, provides favorable conditions for the formation and operation of charitable organizations.

The Law of Ukraine “On Investment Activity” determines the general legal, economic and social conditions of investment activity in Ukraine.

The Law of Ukraine “On Prevention of Corruption” determines the legal and organizational framework for the functioning of the system of prevention of corruption in Ukraine, the content and procedure for preventive anti-corruption mechanisms, rules for eliminating the consequences of corruption offenses.

The Law of Ukraine “On Natural Monopolies” — the purpose of this law is to ensure the effectiveness of markets that are in a state of natural monopoly, based on balancing the interests of society, natural monopolies and consumers of their goods.

The Law of Ukraine “On Advertising” defines social advertising as information of any kind, disseminated in any form, which is aimed at achieving socially useful goals, the promotion of universal values and the dissemination of which is not for profit.

The Law of Ukraine “On the regime of foreign investment” defines foreign investment as values invested by foreign investors in investment activities in accordance with the laws of Ukraine in order to make a profit or achieve a social effect.

Tax Code of Ukraine regulates relations arising in the field of taxes and fees, in particular, determines an exhaustive list of taxes and fees levied in Ukraine, and the procedure for their administration, taxpayers, their rights and responsibilities.

The Law of Ukraine “On Protection against Unfair Competition” aimed at establishing, developing and ensuring trade and other fair practices of competition in the conduct of economic activity in market conditions.

We couldn't but mention the following Laws that consider socially responsible management of any enterprise, namely: The Law of Ukraine “On the Status and Social Protection of Citizens Affected by the Chornobyl Accident”, The Law of Ukraine “On Social Protection of Children of War” etc. [10–24].

On January 24, 2020, the Cabinet of Ministers of Ukraine issued the Regulation approving the Concept of implementation of state policy in the field of promoting social responsibility of business in Ukraine for the period up to 2030. This concept outlines the directions of development of CSR in the areas of environmental protection, employment, development of labor relations [25]. Which becomes the basis of socially responsible management of any enterprise in terms of sustainable development.

Thus, when formulating the management system in enterprises, managers should focus on these laws, the new Concept for promoting the development of CSR, as well as global standards of social responsibility.

Socially responsible management of agricultural enterprises involves management on the basis of social responsibility, the introduction of these principles (responsibility to all groups of stakeholders) in the management system. This is especially true in the context of sustainable development and the activities of companies, taking into account the Sustainable Development Goals. Agricultural enterprises are no exception, their socially responsible management can be manifested in the responsible process of growing products, using high quality raw materials, when planning the product range, consumer orientation, environmental protection and more.

Conclusions. Sustainable development has become an issue of care at the highest level and its main focus is on human orientation and environmental protection through the latest production facilities and technologies that negatively affect the modern well-being of the population. One of the main components of sustainable economic development is social, which is most focused on people. Socially responsible management can be used to develop this at the enterprise level.

Socially responsible management of agricultural enterprises involves the formation of such a management system, which is based on the use of tools and forms of social responsibility. In forming a socially responsible management system of agricultural enterprises, we must rely on the basic legislation governing CSR.

All legal documents can be divided into two main blocks — international and national. International documents are mainly aimed at respecting human rights and freedoms. All these documents are voluntary to perform, which is a hallmark of international regulations in the field of corporate social responsibility.

Considering the Ukrainian legislation, it should be noted that there is no “direct” law that would

regulate both social responsibility or socially responsible management in particular in Ukraine. Although, at the same time, there are many indirect legislative acts. Socio-economic responsibility, in addition to the laws governing CSR, should also be subject to economic laws in the areas of taxation (for legal, fair business), competition (to be conscientious in the market), investment (using the tool of social investment and socially responsible

investment), advertising (in the implementation of social marketing), charity (in charitable activities, sponsorship, grants, etc.). That is, Ukrainian entrepreneurs are subject to mandatory regulation of these laws, and they have the opportunity to adhere to the norms and principles of international instruments in order to increase their social responsibility and implement socially responsible management under the condition of sustainable development.

Literature/References

1. Ecology and social protection. Program of sustainable development. URL: <http://www.esz.org.ua/>
2. Dielini M. M. Social component of sustainable development. Sustainable development — XXI century: management, technology, models. Discussions 2015: collective monograph. Cherkasy, 2015. P. 109–115.
3. Shapoval V. M. Social responsibility in the system of entrepreneurial activity: dis. Dr. Econ. Sciences: 08.00.01. Dnepropetrovsk, 2012. 455 p.
4. Kotler F., Lee N. Corporate social responsibility. How to do as much good as possible for your company and society. K.: Standart, 2005. 302 p.
5. Bukharina L. M., Suchkov A. V. The use of social responsibility of business to create a positive image of the enterprise. Economics and organization of management. 2014. Iss. 1–2. P. 48–53.
6. Grishnova O. A. Social responsibility in the context of overcoming the systemic crisis in Ukraine. Demography and social economy. 2011. No 1 (15). P. 39–46.
7. Dielini M. M. Theoretical and methodological principles of social responsibility of business: socio-economic aspect. Collection of scientific works of Donetsk State University of Management “Problems and prospects of ensuring stable socio-economic development”. “Economics” series. Mariupol. 2017. T. XVIII. Vyp. 304. P. 62–72.
8. Golovinov O. M. Social responsibility of business: Ukrainian realities and problems. Economic Bulletin of Donbass. 2014. № 2. P. 187–192.
9. Gordienko L. A. Models of corporate social responsibility. Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics. 2014. Vol. 19. Vyp. 2 (5). P. 34–38.
10. Shevchenko T. P. Problems of legislative regulation of corporate social responsibility in Ukraine. Bulletin of the National University “Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine”. 2012. № 2 (9). P. 111–118.
11. Code of Labor Laws of Ukraine. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
12. Law of Ukraine “On labor protection”. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2694-12/ed20110602>
13. Law of Ukraine “On Holidays”. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80>
14. Law of Ukraine “On Remuneration of Labor”. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
15. Law of Ukraine “On Non-State Pension Provision”. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
16. Law of Ukraine “On Prevention of Corruption”. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>
17. Tax Code of Ukraine. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17?test=4/UMfPEGznhhIC2.ZihR9o8OHI4yos80msh8Ie6>
18. Law of Ukraine “On Protection against Unfair Competition”. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>
19. Law of Ukraine “On Natural Monopolies”. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>
20. Law of Ukraine “On Advertising”. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80>
21. Law of Ukraine “On Investment Activity”. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
22. Law of Ukraine “On the regime of foreign investment”. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
23. Law of Ukraine “On Charitable Activities and Charitable Organizations”. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>
24. Law of Ukraine “On Professional Development of Employees”. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>
25. Regulation of the Cabinet of Ministers “On approval of the Concept of implementation of state policy in the field of promoting socially responsible business in Ukraine until 2030”. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/66-2020-p#Text>

Батченко Людмила Вікторівна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу
Київський національний університет культури та мистецтв*

Батченко Людмила Викторовна

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры гостинично-ресторанного и туристического бизнеса
Киевский национальный университет культуры и искусств*

Batchenko Lyudmyla

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Hotel and Restaurant and Tourism Business
Kyiv National University of Culture and Art*

ORCID: 0000-0001-6975-5813

Гончар Лілія Олександрівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу
Київський національний університет культури та мистецтв*

Гончар Лилия Александровна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры гостинично-ресторанного и туристического бизнеса
Киевский национальный университет культуры и искусств*

Honchar Liliia

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Hotel and Restaurant and Tourism Business
Kyiv National University of Culture and Arts*

ORCID: 0000-0001-5621-0910

Пасічник Катерина Юріївна

*студентка ОС «Магістр»
Київського національного університету культури та мистецтв*

Пасичнык Катерина Юрьевна

*студентка ОС «Магистр»
Киевского национального университета культуры и искусств*

Pasichnyk Kateryna

*Masters Student of the
Kyiv National University of Culture and Arts*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7844

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА В БІЗНЕСІ: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНИЙ ФОКУС

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА В БИЗНЕСЕ: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ФОКУС

FORMATION OF STRATEGIC PARTNERSHIP MECHANISM IN BUSINESS: THEORETICAL AND PRACTICAL FOCUS

Анотація. Стаття присвячена проблемі стратегічного партнерства в бізнесі через теоретико-практичний фокус. Здійснено теоретико-методологічний аналіз сутнісного визначення понять «стратегічне партнерство» та «стратегічний альянс» в працях зарубіжних та вітчизняних науковців. Надано авторське визначення поняття стратегічне партнерство, яке, на відміну від існуючих, презентоване як одна з найбільш гнучких організаційних форм інтеграції бізнесів (підприємств), яка наділена рядом сутнісних відмінних ознак додаткового синергетичного ефекту від сумісної діяльності, являється важливою доповнюючою формою до існуючої класифікації форм інтеграції бізнес-структур із стратегічними перспективами і цілями.

Виокремлені причини інтеграційних прагнень бізнес-структур, в основі яких лежить мультифакторний характер інтеграційних процесів, що зводиться до використання переваг інтеграції за рахунок взаємозв'язаності, взаємозалежності та взаємовигідності.

Виділені основні цілі стратегічного партнерства, ключовими серед яких є такі: вихід від санкцій, податкового зобов'язання, квот; вплив на характер конкуренції в галузі; вихід на нові ринки через збутову мережу партнера; скорочення витрат і ризиків проведення пошукових досліджень і розробок; використання висококваліфікованого науково-дослідного й інженерного потенціалу контрагентів; збереження незалежності організації тощо.

Розглянуто найпоширеніші типи стратегічного партнерства, серед яких стратегічне маркетингове, стратегічне партнерство в ланцюжку поставок, стратегічні інтеграційні партнерства, стратегічні технологічні партнерства, стратегічні фінансові партнерства. Обґрунтовані переваги (фактори стимулювання бізнесу).

Окреслені фактори ризику, які повинні враховуватись до підписання угоди як організаційно-правового характеру, так і особистісного щодо потенційних контрагентів. Обґрунтовано необхідність формування партнерської угоди та перелік основних умов, які мають бути описані в партнерській угоді.

Визначена низка основних правил (принципів), які є запорукою чесного та плідного стратегічного партнерства в бізнесі. Наведено експертну оцінку практиків щодо визначальної ролі стратегічного партнерства в ефективній бізнес-діяльності.

Окреслено напрям подальших наукових досліджень, які можуть зводитися до дослідження стратегій бізнес-кооперацій та особливостей їх впровадження на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: стратегічне партнерство, бізнес, контрагенти, стратегічна угода, переваги партнерства, ризики партнерства, принципи партнерства.

Аннотация. Статья посвящена проблеме стратегического партнерства в бизнесе через теоретико-практический фокус. Проведен теоретико-методологический анализ сущностного определения понятий «стратегическое партнерство» и «стратегический альянс» в трудах зарубежных и отечественных ученых. Предоставлено авторское определение понятия стратегическое партнерство, которое, в отличие от существующих, представлено как одна из наиболее гибких организационных форм интеграции бизнесов (предприятий), которая наделена рядом сущностных отличительных признаков дополнительного синергетического эффекта от совместной деятельности, является важной дополняющей формой к существующей классификации форм интеграции бизнес-структур со стратегическими перспективами и целями.

Выделены принципы интеграционных стремлений бизнес-структур, в основе которых лежит мультифакторный характер интеграционных процессов, сводящийся к использованию преимуществ интеграции за счет взаимосвязанности, взаимозависимости и взаимовыгодности.

Выделены основные цели стратегического партнерства, ключевые среди которых: отход от санкций, налогового обязательства, квот; влияние на характер конкуренции в отрасли; выход на новые рынки через сбытовую сеть партнера; сокращение издержек и рисков проведения поисковых исследований и разработок; использование высококвалифицированно научно-исследовательского и инженерного потенциала контрагентов; сохранение независимости организации и т.д.

Рассмотрены наиболее распространенные типы стратегического партнерства, включая стратегическое маркетинговое, стратегическое партнерство в цепочке поставок, стратегические интеграционные партнерства, стратегические технологические партнерства, стратегические финансовые партнерства. Обоснованные преимущества (факторы стимулирования бизнеса).

Определены факторы риска, которые должны учитываться до подписания соглашения как организационно правового характера, так и личностного относительно потенциальных контрагентов. Обоснована необходимость формирования партнерского соглашения и список основных условий, которые должны быть описаны в партнерском соглашении.

Определен ряд основных правил (принципов), залог честного и плодотворного стратегического партнерства в бизнесе. Приведена экспертная оценка практиков относительно определяющей роли стратегического партнерства в эффективной бизнес-деятельности.

Обозначено направление дальнейших научных исследований, которые могут сводиться к исследованию стратегий бизнес-коопераций и особенностям их внедрения на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: стратегическое партнерство, бизнес; контрагенты, стратегическое соглашение, преимущества партнерства, риски партнерства, принципы партнерства.

Summary. The article is devoted to the problem of strategic partnership in business through theoretical and practical focus. Theoretical and methodological analysis of the essential definition of the concepts of «strategic partnership» and «strategic alliance» in the works of foreign and domestic scientists. The author's definition of the concept of strategic partnership, which, unlike existing ones, is presented as one of the most flexible organizational forms of integration of businesses (enterprises), which is endowed with a number of essential distinguishing features business structures with strategic perspectives and goals.

The principles of integration aspirations of business structures, which are based on the multifactorial nature of integration processes, which is reduced to the use of the benefits of integration through interconnectedness, interdependence and mutual benefit, are highlighted.

The main goals of the strategic partnership are highlighted, the key ones being: avoidance of sanctions, tax liability, quotas; impact on the nature of competition in the industry; access to new markets through the partner's sales network; reduction of costs and risks of research and development; use of highly qualified research and engineering potential of contractors; maintaining the independence of the organization, etc.

The most common types of strategic partnerships are considered, including strategic marketing, strategic supply chain partnerships, strategic integration partnerships, strategic technology partnerships, and strategic financial partnerships. Substantiated advantages (business incentives).

The risk factors that must be taken into account before signing the agreement, both organizational and legal, and personal in relation to potential counterparties. The necessity of forming a partnership agreement and the list of basic conditions to be described in the partnership agreement are substantiated.

A number of basic rules (principles) have been established, which are the key to an honest and fruitful strategic partnership in business. Expert assessment of practitioners on the decisive role of strategic partnership in effective business activities is given.

The direction of further research is outlined, which can be reduced to the study of business cooperation strategies and features of their implementation in domestic enterprises.

Key words: strategic partnership, business, contractors, strategic agreement, benefits of partnership, partnership risks, principles of partnership.

Рішення будь-якої проблеми полягає
у пошуку людей, які її вирішать.
Закон Ван Харпена

Актуальність. Сьогоденний бізнес вимагає постійного підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та пошуку нових напрямів формування їхніх конкурентних переваг шляхом партнерства або співробітництва замість суперництва чи протистояння.

Зовнішнє середовище діяльності підприємств стає все більш складним: воно характеризується жорстким конкурентним тиском, швидкими темпами інноваційного розвитку і зростанням вимог споживачів. Доцільно констатувати, що зовнішнє середовище швидко змінюється і дану динаміку стає все складніше враховувати.

Найбільш раціональним шляхом, який дозволить підприємству врахувати численні проблеми і виклики зовнішнього середовища, є організація співпраці на основі розбудови ефективного діалогу, довгострокової взаємодії між різними зацікавленими сторонами. Підприємство може залучити стратегічний ресурс — партнерські відносини, використання якого сприятиме пришвидшенню темпів розвитку, формуванню нових конкурентних переваг та посиленню внутрішнього і зовнішнього іміджу.

Отже, проблеми формування і розвитку стратегічного партнерства набувають особливої актуальності та стратегічної пріоритетності для суб'єктів бізнесу України і вимагають як конструктивного наукового осмислення, так і розроблення практичних механізмів реалізації у сфері бізнесу.

Постановка проблеми. Актуальність активного розвитку бізнес-відносин між партнерами підкреслюється науковцями насамперед через можливість досягнення конкурентних переваг підприємства, що ґрунтується не лише на власних можливостях, але й на можливостях бізнес-партнерів, які разом формують мережу, в якій функціонує це підприємство. Проте недоліки та проблеми, які виникають у процесі взаємодії, особливості використання різних форм партнерських відносин з метою створення нових та підтримки наявних конкурентних переваг підприємств, потребують подальших досліджень. Варто визначити особливості стратегічних партнерських відносин як пряму формування конкурентних переваг підприємств бізнес-сфери у сучасних умовах, виокремити позитивні результати різних форм партнерської взаємодії, а також недоліки, проблеми та ризики, які можуть виникнути в процесі співпраці.

Теоретичною і методологічною основою дослідження проблеми стали сучасні та класичні праці

зарубіжних та українських вчених, професійний погляд незалежних експертів та результати власних наукових досліджень. Систематизації теорій і підходів до стратегічного партнерства та управління стратегічними альянсами присвячені роботи О. М. Гребешкової [5], Ю. А. Маленкова [10], В. Д. Маркової [11], Г. В. Махової [5], А. Н. Петрова [15; 22], Г. О. Селезньової [17], І. С. Трапезнікової [20], Л. В. Хоревої [22] та ін..

У вищезазначених роботах відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «стратегічне партнерство». Сучасне визначення поняття спирається на різні точки зору науковців, які концентрують увагу на різних проявах цього соціо-економічного явища, зокрема:

- 1) на організаційно-правовій формі взаємодії підприємств (партнерство як організаційна структура) — М. Мельник [12];
- 2) на специфікаціях та формах угод, згідно з якими визначаються умови спільної діяльності (партнерство як угода) — Д. Гейдж [3];
- 3) на способі досягнення партнерами спільних ринкових цілей (партнерство як конкурента стратегія або перевага) — М. Портер [16];
- 4) на формі налагодження та підтримання довгострокових відносин з іншими учасниками ринку як можливості для створення синергії, отримання позитивного результату (партнерство на основі формування цінності взаємовідносин) — Л. Батченко [2], Л. Гончар [2], А. Поплавська [2], Р. Теннісон [19];
- 5) на логіці мобілізації ресурсів, забезпечення доступу до унікальних ресурсів, спільному формуванні компетентностей (партнерство як можливість комбінації ресурсів) — Л. Батченко [1], Л. Гончар [1], М. Ленда [1];
- 6) на форматі побудови економічних відносин як способі проникнення на нові географічні ринки (партнерство як ринкова можливість) — Р. Коуз [7], І. Кузнецов [8] тощо.

В працях таких авторів, як Г. Мінцберг [13; 14], Б. Альстрєнда [13] та Дж. Лінкольна (поряд із поняттям «стратегічне партнерство» зустрічається поняття «стратегічний альянс», які використовуються авторами як рівноважні.

Систематизуючи різні точки зору на сутнісне значення понять «стратегічне партнерство» та «стратегічний альянс» і відмічаючи їх несуттєву різницю в категоріальному використанні в умовах бізнес-співробітництва, сформуємо власне визначення поняття «стратегічне партнерство». Стратегічне партнерство — це одна із найбільш гнучких взаємовигідних організаційних форм інтеграції

бізнесів (підприємств), яка наділена рядом сутнісних відмінних ознак додаткового синергетичного ефекту від сумісної діяльності, являється важливою доповнюючою формою до існуючої класифікації форм інтеграції бізнес-структур із стратегічними перспективами і цілями.

Проблематика створення ефективних партнерських відносин між компаніями розглянута авторами: Р. Кантер [6], А. Ляско [9], Р. Уоллес [21], які наголошують на додатковому результативному характері від укладення стратегічних угод.

Напрямом подальших наукових досліджень може бути дослідження стратегій бізнес-кооперацій та особливостей їх впровадження на вітчизняних підприємствах.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є теоретико-практичне обґрунтування формування механізму стратегічного партнерства в бізнесі як фактора конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна історія розвитку стратегічних партнерств відноситься до 80-х років ХХ століття. В цей період простежується зростання динаміки заключених угод бізнесом про співробітництво в рамках стратегічного партнерства.

Аналізуючи сучасні тенденції розвитку української економіки, можна відмітити, що прагнення до економічної інтеграції бізнес-суб'єктів перетворилось у стійку тенденцію.

Мультифакторний характер інтеграційних процесів зводиться до використання переваг інтеграції за рахунок взаємозв'язаності, взаємозалежності та взаємовигідності.

Саме слово «партнер» перекладається з французької мови як «співучасник гри». В теперішніх економічних умовах бізнес-партнер може стати запорукою успішного бізнесу. В сучасному розумінні партнерство — це вид взаємин між різними суб'єктами, який полягає у формуванні єдиної позиції з певних питань та організації спільних дій. Специфікою партнерства є збереження кожним із партнерів відносної самостійності в основних аспектах діяльності. Тож партнерство як вид спільної діяльності полягає в рівноправності її учасників, що передбачає рівні обов'язки й права. Стратегічне партнерство (англ. Strategic alliance) — загальна назва форм кооперації ресурсів і координації діяльності компаній з метою отримання взаємних вигод тобто ефекту синергії [18]. В основі стратегічного партнерства лежить співпраця менеджменту фірм, зі взаємною участю в капіталах, збігом стратегічних інтересів щодо розвитку і диверсифікації виробництва, виходу

на нові ринки, розширення ринків збуту, тощо. Об'єднання з іншими компаніями продукує додаткові ресурси, надаючи учасникам змогу зростати і розширюватися ефективніше та швидше. Особливо схильними до об'єднання є швидкозростаючі компанії, їхня мета розширити свої технічні та операційні можливості. Об'єднуючись, вони зберігають час і підвищують продуктивність, не витрачаючи свої особисті ресурси. Таким чином, підприємства отримують можливість сконцентруватися на інноваціях і своєму основному бізнесі.

Основними цілями стратегічних партнерів є [10]:

- відхід від санкцій, податкового зобов'язання, квот;
- вплив на характер конкуренції в галузі;
- вихід на нові ринки через збутову мережу партнера;
- скорочення витрат і ризиків проведення пошукових досліджень і розробок;
- використання висококваліфікованого науково-дослідного й інженерного потенціалу контрагентів, їхніх новітніх технологій, нанотехнологій та ноу-хау;
- скорочення часу і витрат на освоєння продукції чи послуги через спільні зусилля у виробництві комплектуючих, готових модулів, маркетингу;
- мета скоротити часовий розрив між відкриттям (винаходом) і саме появою нового продукту чи послуги;
- посилення слабких сторін організації (високі витрати на виробництво, застаріла технологія, не надійні постачальники);
- збереження незалежності організації.

Компанії можуть співпрацювати в межах галузі, в якій працюють, або інших галузей, ресурсних або товарних ринків.

Розглянемо п'ять найпоширеніших типів стратегічного партнерства, а також те, що входить до типової угоди про стратегічне партнерство [23].

1. Стратегічне маркетингове партнерство

Цей тип угоди про стратегічне партнерство є найбільш вигідним для малого бізнесу з обмеженим вибором продуктів та послуг, що пропонуються споживачам. Можливо, у вас є компанія, яка надає одну послугу, скажімо, оформлення страховок. В такому випадку непогано співпрацювати з туристичним агентством, яке завжди буде направляти вас, коли потрібна оформити страховку. Угоди про направлення — це, мабуть, найосновніший і неформальний тип стратегічного альянсу, але стратегічні маркетингові партнерства можуть бути значно складнішими.

Одна і та ж логіка може бути застосована до різних продуктів, тому це варто розглянути у багатьох ситуаціях. Якщо ви зацікавлені у формуванні стратегічного маркетингового партнерства, ви хочете знайти реферала, з яким ви ділитесь базою клієнтів, або компанію, яка працює у відповідній галузі, яка може продати ваші товари чи послуги новій аудиторії.

2. Стратегічне партнерство в ланцюгу поставок

Популярним і надзвичайно цінним типом альянсу є стратегічне партнерство в ланцюгу поставок. Одне з найбільш очевидних місць, де можна побачити стратегічне партнерство в ланцюгах поставок, — це кіноіндустрія. Якщо ви коли-небудь помічали, що в початковій статті більшості фільмів перелічені різні компанії з дивною назвою до початку фільму, це тому, що фільми, як правило, створюються методом ланцюжка поставок. Порівняно невеликий продюсерський будинок буде займатися зйомками та постпродукцією, а більша студія — фінансуванням, маркетингом та розповсюдженням фільму.

Інші приклади партнерських зв'язків з ланцюгами поставок приходять до нас із сектору технологій. Якщо ви робите матеріальний продукт, який, на вашу думку, міг би отримати вигоду від стратегічного партнерства в ланцюгу поставок, рішення вступити в союз зводиться до витрат. Якщо ви можете зробити це дешевше, то вам не потрібен партнер. Але якщо ви можете передати виробництво на спеціальний завод і підтримувати прибутковість, не жертвуючи якістю, тоді, неодмінно, зробіть це. Для тих, хто працює у сфері послуг, це часто навіть простіше рішення. Зазвичай компанії вступають у партнерські відносини з ланцюгами поставок, щоб скоротити витрати, впорядкувати процеси або поліпшити якість. На жаль, настільки цінними, наскільки вони можуть бути, партнерські відносини в ланцюгах поставок також можуть бути одними з найважливіших типів альянсів для підтримки.

«Партнерські зв'язки з ланцюгами поставок стикаються з проблемами, оскільки з боку постачальника показники успіху фокусуються на часі, вартості та якості, тоді як ваша перспектива зосереджена на продажах та доходах. Партнерство в ланцюгу поставок працює лише в тому випадку, якщо кожна залучена сторона може задовольнити очікування кінцевих споживачів щодо якості та ціни, залишаючись при цьому вигідною для кожного окремо» [24].

3. Стратегічні інтеграційні партнерства

Партнерства зі стратегічною інтеграцією надзвичайно поширені в епоху цифрових технологій,

оскільки завжди чудово мати спільну роботу різних програм або, принаймні, спілкуватися між собою. Обидві сторони пропонують своїм клієнтам більш впорядковану послугу. Партнерства щодо стратегічної інтеграції можуть охоплювати угоди між виробниками обладнання та програмного забезпечення або угоди між двома розробниками програмного забезпечення, які співпрацюють, щоб відповідні технології працювали разом у цілісний (і не завжди ексклюзивний) спосіб.

Наприклад, Uber та Spotify спільно створили свою кампанію «Саундтрек для вашої поїздки». З цією метою кожен бренд спирався на технологію іншого, щоб створити надзвичайний досвід для клієнтів. Очікуючи прибуття поїздки на Uber, пасажери можуть підключитися до своїх акаунтів Spotify та контролювати список відтворення, який вони будуть чути під час своєї поїздки.

4. Стратегічні технологічні партнерства

Інший тип альянсу — це стратегічне технологічне партнерство. Цей тип стратегічного партнерства передбачає роботу з IT-компаніями, щоб утримати свій бізнес на плаву. По суті, будь-який технологічний досвід, необхідний для вашого бізнесу, який ви не можете надати власноруч, може бути віднесений до стратегічного технологічного партнерства. Вибір технологічного партнера повинен базуватися на оцінці ваших потреб та визначенні позитивної вигоди від укладення угоди. Тож ще раз, оцініть ситуацію, перш ніж підписати стратегічне партнерство. Ніколи не вступайте в союз лише заради того, щоб сказати, що у вас є стратегічний партнер.

5. Стратегічне фінансове партнерство

Багато сучасних компаній повністю передають свої бухгалтерські звіти стратегічним партнерам. Стратегічне фінансове партнерство є корисним, оскільки, коли ви використовуєте спеціальну компанію для бухгалтерського обліку, наприклад, вони можуть контролювати ваші доходи з більшою увагою, ніж ви можете робити це самостійно. Оскільки фінанси надзвичайно важливі для будь-якого бізнесу, стратегічне фінансове партнерство є одним з найважливіших відносин. Спеціалізовані фінансові фахівці пропонують надійний досвід управління грошовими потоками та можуть легко та об'єктивно повідомляти про поточний стан ваших доходів. І це може мати першочергове значення для бізнесу.

У ролі партнерів можуть виступати як приватні особи, так і структури з різними організаційно-правовими формами об'єднання. Згідно з Господарським кодексом [4], учасники об'єднаних підпри-

ємств, незалежно від їхньої організаційно-правової форми, зберігають за собою статус незалежної юридичної особи. Організовуючи структури з метою налагодження партнерства, права власності як на доходи, так і боргові зобов'язання розподіляються між партнерами, через що саме партнерство здатне не лише полегшити процес ведення бізнесу, а й включати безліч, на перший погляд непомітних, небезпек. Проблеми можуть створитися через особисту діяльність, і як наслідок призвести до фінансових та податкових обтяжень, унаслідок чого настає не лише фінансова відповідальність за вчинені дії бізнес-партнерами, а й існує ймовірність потрапити під судові позови разом з ними.

Тож, можливість використати досвід іншого партнера та очікувані податкові пільги за результатами партнерської співпраці можуть бути не настільки вагомими, як відповідальність за дії партнера.

Переваги (фактори стимулювання бізнесу):

- об'єднання ресурсів дає нові можливості для розширення бізнесу — в бізнес можна ввійти не тільки грошима, але й ідеєю, клієнтами, приміщенням, обладнанням тощо. Однак, необхідно провести обов'язкову грошову оцінку вкладу кожного партнера;
- зменшення ризиків;
- розподілення обов'язків і повноважень у відповідності із наявними сильними сторонами партнерів;
- прописання ролей і функцій партнерів — партнер може бути інвестором, стратегом, аналітиком, переговорником тощо;
- партнер може стати джерелом стратегічних активів або ключових компетенцій, які стануть конкурентними перевагами компанії;
- партнерська структура організації більш приваблива для інвесторів;
- підвищення впізнаваності бренду;
- експертна допомога контрагента;
- можливість фінансування бізнес-проектів контрагентом.

Стратегічні партнерські відносини можуть як стимулювати бізнес контрагентів, так і породжувати ризики, які спричиняють їх розпад (80% партнерств у бізнесі зазнають краху з різних причин, основними з яких є такі:

- вихід партнера із бізнесу;
- неузгодженість оцінки вкладів партнерами;
- незбалансованість розподілення дольової участі і порядок продажу долей;
- неефективне операційне управління компанією тощо.

Окрім основних причин краху партнерства існує цілий ряд факторів ризику, які повинні враховуватись до підписання партнерської угоди. Серед найбільш вагомих такі:

- відсутність даних про контрагента в Єдиному державному реєстрі (ЄДР);
- неналежний розмір статутного капіталу (коли контрагент не виконує свої обов'язки, то можна розраховувати на суму статутного капіталу для відшкодування збитків. Такий параметр значно мінімізує ризики в партнерстві);
- термін існування компанії від моменту її реєстрації як юридичної особи;
- занадто широкий перелік зареєстрованих КВЕДів або часта зміна керівництва, власників, бенефіціарів тощо. Хоча відсутня юридична заборона на кількість видів економічної діяльності, все ж широкий спектр видів економічної діяльності веде до ресурсного розпорошення і може впливати на очікування контрагента;
- відсутність інформації про кінцевих бенефіціарів (такий факт може бути як приховання структури власності та може нести репутаційні ризики для контрагентів компанії);
- відкриті виконавчі провадження (можливий арешт коштів та майна контрагента, що вплине на виконання ним договірних зобов'язань);
- наявність податкового боргу або заборгованості по заробітній платі;
- часті перевірки (зона особливої уваги державних органів, що може призвести до судових справ та штрафів);
- надання невірних або неіснуючих юридичних адрес, контактних даних, неправдивих відомостей про керівництво.

Окрім факторів ризиків організаційно-правового характеру, необхідно прискіпливо відноситись до інформації про контрагента, яка більш повно характеризує його особистість з точки зору його рефлексії, фахової компетентності, стресостійкості та конфліктогенності. Це — непорядність, небажання розвитку, незнання бізнес процесів, невиправдані очікування, незадоволеність роботою, конфліктність, низький рівень комунікативності та ін..

«Навіть психологічна сумісність партнерів може зіграти важливу роль, не враховуючи вже бізнес-сумісність» — наголошує співвласник юридичної компанії ASA GROUP Євген Артюхов.

«Неудача в бізнесі — это не всегда неудачный результат бизнеса! Например, достижения огромного результата по деньгам или корпоративным успехам, но при этом — потеря партнера. Я счи-

таю, что это иногда хуже, чем успех в деньгах» — Алішер Усманов, засновник USM Holdings.

Постає питання чи достатньою мірою врегульовано питання партнерських відносин в українському законодавстві. Саме це питання є одним із найгостріших для бізнесу та його юридичного супроводження. На думку юристів, існують основні умови, які необхідно включати в партнерські угоди задля досягнення максимальної ефективності. До переліку основних умов (term sheet), які мають бути описані в партнерській угоді слід віднести такі:

- умови, на яких партнери вступають в партнерство;
- зобов'язання по фінансуванню бізнесу;
- правила існування та функціонування партнерства;
- порядок прийняття рішень і розв'язання спірних питань;
- причини та умови виходу з партнерства (включно з його ліквідацією).

Максимально чітко прописані на добровільній основі конкретні домовленості мінімізують ризики суб'єктивних трактувань і очікувань.

Запорукою чесного та плідного партнерства є дотримання основних принципів партнерства, які дозволяють ефективно взаємодіяти. Принципи розробляються на етапі вибудови партнерської взаємодії і приймаються сторонами. До основних правил партнерства відносять спільні цінності партнерів та їхню філософію. Це мінімальні умови для співіснування та розвитку партнерства. Звісно, лише цього не буде достатньо. Важливо, щоб партнери зійшлися в поглядах на розподіл відповідальності в своєму бізнесі. Правильним буде на початку домовитися про принципи прийняття рішень. До прикладу, чи буде у партнерів можливість накладати вето на ті чи інші рішення, або як можна подолати «вето» партнера. Також необхідно визначити шляхи розгалуження партнерства та критерії за якими можуть обиратися нові потенційні партнери. І на кінець визначити критерії оцінювання результатів роботи та досягнень партнерів, затвердити модель розподілу прибутку або ж збитків між партнерами. Чим більше партнерів тим більш важливо дотримуватись цих основних правил, адже з часом їхня зміна може провокувати, навіть, розпад партнерства.

Загальні цінності, прагнення не повинні бути взаємовиключними — вони повинні відображатись в концепції сумісного бізнесу контрагентів та в стратегічних їх орієнтирах. До речі, загальні цілі можуть не співпадати, але вони не повинні протирічити одна одній.

Важливий принцип партнерства — взаємозалежність, яка виникає як наслідок розподілення ризиків, доходів, повноважень тощо.

Поява нових властивостей в результаті об'єднання зусиль контрагентів надає бізнес-системі емерджентності та синергетичності. У сучасних умовах ведення бізнесу збалансованість інтересів бізнес-партнерів для ефективної взаємодії передбачає узгодженість мотивів співпраці з одночасним аналізом сили характеру мотивів партнерської діяльності.

Такий підхід дає можливість визначити домінуючі мотиви, якими керуються партнери в момент прийняття рішень про співпрацю.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Партнерські відносини — це стратегічний ресурс, використання сприятиме пришвидшенню темпів розвитку, формуванню нових конкурентних переваг та посиленню внутрішнього і зовнішнього іміджу.

Актуалізація проблеми стратегічного партнерства в сучасних умовах набирає обертів паралельно із зростаючою динамікою створення ділових бізнес-мереж.

Виходячи із актуальності проблеми, у фокусі дослідження стали причини, переваги, ризики та формування механізмів ефективного стратегічного партнерства бізнесу з використанням теоретико-методологічних напрацювань зарубіжних та вітчизняних вчених, професійний погляд незалежних експертів та власні наукові дослідження.

Узагальнююча позиція поглядів різних вчених, експертів та власного дослідження дозволила сформулювати умови і принципи встановлення результативного бізнес-партнерства.

Надійність стратегічного партнерства визначається урахуванням взаємних інтересів бізнес-сторін, наявністю гнучкого дієвого механізму реалізації співробітництва та дисциплінованістю партнерських відносин.

Література

1. Батченко Л. В., Гончар Л. О., Ленда М. С. Інноваційний підхід до управління ресурсозабезпеченням та ресурсовитратами на вітчизняних підприємствах. Науковий економічний журнал «Актуальні проблеми економіки». 2020. № 5. С. 26–34.
2. Батченко Л. В., Гончар Л. О., Поплавська А. В., Ключук А. В. Алгоритм розробки комунікативної політики підприємств в кризових умовах. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2021. № 11. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-11-7724>
3. Гейдж Д. Партнерское соглашение: Как построить совместный бизнес на надежной основе. Пер. с англ. Москва: Альпина Паблишер, 2012. 255 с.
4. Господарський кодекс України від 16.01.2017 № 436-IV. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 08.11.2021).
5. Гребешкова О. М., Махова Г. В. Проектний підхід до формування стратегічних партнерств підприємств. Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. 2009. Вип. 22. С. 23–27.
6. Кантер Р. М. Преимущества сотрудничества. Harvard Business Review. Идеи, которые работают. Стратегические альянсы. Москва: Альпина БизнесБукс. 2008. 244 с.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право. Пер. с англ. Москва: Новое издательство, 2007. 224 с.
8. Кузнецов И. А. Развитие форм стратегического партнерства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Москва. 2015.
9. Ляско А. Межфирменное доверие и шумпетерианские инновации. Вопросы экономики. 2003. № 11. С. 27–40. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2003-11-27-40>
10. Маленков Ю. А. Стратегический менеджмент. Москва: ТК Велби, Издательство «Проспект», 2008. 224 с.
11. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: справочное пособие. Москва: ИНФРА-М, 2019. 320 с.
12. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій. Львів: ІРД НАН України, 2012. 568 с.
13. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. Под общ. ред. Ю. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 330 с.
14. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. Серия «Деловой бестселлер». [Пер. с англ. Д. Раевская]. Под общей ред. Ю. Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 512 с.
15. Петров А. Н., Салтыков А. В. Процесс реализации стратегии: содержательные аспекты. Известия Санкт-Петербургского экономического университета. 2017. № 1–1 (103). С. 21–30.

16. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. [Пер. с англ. И. Минервина]. Москва: Альпина Паблишер, 2017. 456 с.
17. Селезньова Г.О. Особливості стратегічних партнерств у сучасних умовах господарювання. Економіка і суспільство. 2019. Випуск 20. С. 372-376. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-50>
18. Стратегическое партнерство. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. URL: https://finance_loan.academic.ru/1685/ (дата звернення: 20.11.2021).
19. Теннисон Р. Практическое руководство по партнерству. URL: <https://www.unpei.org/sites/default/files/PDF/awareness-raising/Partnering-Toolbook-Russian.pdf> (дата звернення: 16.11.2021).
20. Трапезникова И. С. Администрирование в социальной работе. Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2016. 63 с. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429712> (дата звернення: 08.11.2021).
21. Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий. Москва: Добрая книга, 2005. 288 с.
22. Хорева Л. В., Петров А. Н. Сетевые программы на рынке образовательных услуг: инновационное направление развития. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 12 (106). С. 67.
23. 5 types of strategic partnership agreements to help grow your business. URL: <https://www.pandadoc.com/blog/strategic-partnership-agreement/> (дата звернення: 10.10.2021).
24. Humphries Andrew. Managing supply chain partnerships. SCCI Ltd., UK. 2019.
25. Lunnan Randi, and Sven A. Haugland. Predicting and measuring alliance performance: A multidimensional analysis. Strategic Management Journal. 2008. Vol. 29.5. P. 545–556.
26. Niederkofler Dr. Martin. The Evolution of Strategic Alliances. Journal of Business Venturing. 1991. Vol. 6.
27. Pekar Peter, and Marc S. Margulis. Equity alliances take centre stage. Business Strategy Review. 2003. Vol. 14.2. P. 50–62.

References

1. Batchenko L. V., Honchar L. O., Lenda M. S. (2020) Innovatsiyni pidkhid do upravlinnia resursozabezpechenniam ta resursovytratamy na vitchyznianskykh pidpriemstvakh [Innovative approach to resource management and resource consumption in domestic enterprises]. Naukovyi ekonomichnyi zhurnal «Aktualni problemy ekonomiky» [Scientific economic journal «Actual problems of economics»]. Vol. 5. S. 26–34. (in Ukraine)
2. Batchenko L. V., Honchar L. O., Poplavskaya A. V., Kliuchuk A. V. (2021) Alhorytm rozrobky komunikativnoi polityky pidpriemstv v kryzovykh umovakh [Algorithm for developing communication policy of enterprises in crisis conditions]. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Seriya: «Ekonomichni nauky» [International scientific journal «Internauka». Series: «Economic Sciences»]. Vol. 11. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-11-7724> (in Ukraine)
3. Gejdzh D. (2012) Partnerskoe soglasenie: Kak postroit' sovmestnyy biznes na nadezhnoy osnove [How to build a joint business on a reliable basis]. Per. s angl. Moscow: Al'pina Publisher. 255 s. (in Russian)
4. Economic Code of Ukraine of 16.01.2017 № 436-IV. Database «Legislation of Ukraine». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (access date: 08.11.2021). (in Ukraine)
5. Hrebeshkova O. M., Makhova H. V. (2009) Proektnyi pidkhid do formuvannia stratehichnykh partnerstv pidpriemstv [Project approach to the formation of strategic partnerships of enterprises]. Zbirnyk naukovykh prats ChDTU. Seriya: Ekonomichni nauky [Collection of scientific works of ChSTU. Series: Economic Sciences]. Vol. 22. S. 23–27. (in Ukraine)
6. Kanter R. M. (2008) Preimushchestva sotrudnichestva. Harvard Business Review. Idei, kotorye rabotayut. Strategicheskie al'yansy [Advantages of cooperation. Harvard Business Review. Ideas that work. Strategic alliances.: Alpina Business Books]. Moscow: Al'pina BiznesBuku. 2008. 244 s. (in Russian)
7. Kouz R. (2007) Firma, rynek i pravo [Firm, market and law]. Per. s angl. Moscow: Novoe izdatel'stvo. 224 s. (in Russian)
8. Kuznecov I. A. (2015) Razvitie form strategicheskogo partnerstva [Development of forms of strategic partnership]: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05. Moscow. (in Russian)
9. Lyasko A. (2003) Mezhhfirmennoe doverie i shumpeterianskie innovatsii [Interfirm trust and Sumpeterian innovations]. Voprosy ekonomiki [Issues of economics]. Vol. 11. 27-40. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2003-11-27-40>. (in Russian)
10. Malenkov Yu. A. (2008) Strategicheskij menedzhment [Strategic Management]. Moscow: TK Velbi, Izdatel'stvo «Prospekt». 224 s. (in Russian)

11. Markova V. D., Kuznecova S. A. (2019) Strategicheskij menedzhment: ponyatiya, koncepcii, instrumenty prinyatiya reshenij: spravochnoe posobie [Strategic management: concepts, concepts, decision-making tools: a guide]. Moscow: INFRA-M. 320 s. (in Russian)
12. Melnyk M. I. (2012) Formuvannya biznes-seredovyshcha Ukrainy v umovakh instytutitsiinykh transformatsii [Formation of the business environment of Ukraine in terms of institutional transformations]. Lviv: IRD NAN Ukrainy. 568 s. (in Ukraine)
13. Minzberg G., Alstrand B., Lampel J. (2002) Shkoly strategij. Strategicheskoe safari: ekskursiya po debryam strategij menedzhmenta [School of Strategies. Strategic safari: a tour of the wilds of management strategies]. Pod obshch. red. YU. Kapturevskogo. St. Petersburg: Piter. 330 s. (in Russian)
14. Minzberg G. (2004) Struktura v kulake: sozdanie effektivnoj organizacii. Seriya «Delovoj bestseller» [Structure in the fist: the creation of an effective organization. Business Bestseller Series]. [Per. s angl D. Raevskaya]. Pod obshchej red. YU. N. Kapturevskogo. St. Petersburg: Piter. 512 s. (in Russian)
15. Petrov A. N., Saltykov A. V. (2017) Process realizacii strategii: sodержatel'nye aspekty [The process of strategy implementation: substantive aspects]. Izvestiya Sankt-Peterburgskogo ekonomicheskogo universiteta [Proceedings of St. Petersburg University of Economics]. Vol. 1–1 (103). S. 21–30. (in Russian)
16. Porter M. (2017) Konkurentnaya strategiya. Metodika analiza otraslej i konkurentov [Competitive strategy. Methods of analysis of industries and competitors]. [Per. s angl. I. Minervina]. Moscow: Al'pina Publisher. 456 s. (in Russian)
17. Seleznova H. O. (2019) Osoblyvosti stratehichnykh partnerstv u suchasnykh umovakh hospodariuvannya [Features of strategic partnerships in modern business conditions.]. Ekonomika i suspilstvo [Economy and society]. Vol. 20. S. 372–376. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-50>. (in Ukraine)
18. Strategicheskoe partnerstvo. Finansovo-kreditnyj enciklopedicheskij slovar [Strategic partnership. Financial and credit encyclopedic dictionary]. URL: https://finance_loan.academic.ru/1685/ (access date: 20.11.2021). (in Russian)
19. Tennison R. (2015) Prakticheskoe rukovodstvo po partnerstvu [Practical Guide to Partnerships]. URL: <https://www.unpei.org/sites/default/files/PDF/awareness-raising/Partnering-Toolbook-Russian.pdf>. (access date: 16.11.2021). (in Russian)
20. Trapeznikova I. S. (2016) Administrirovanie v social'noj rabote [Administration in social work]. Moscow; Berlin: Direkt-Media. 63 s. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429712> (access date: 08.11.2021). (in Russian)
21. Uolles R. (2005) Strategicheskie al'yansy v biznese. Tekhnologii postroeniya dolgosrochnykh partnerskih ot-noshenij i sozdaniya sovместnykh predpriyatij [Strategic alliances in business. Technologies for building long-term partnerships and creating joint ventures]. Moscow: Dobraya kniga. 288 s. (in Russian)
22. Horeva L. V., Petrov A. N. (2017) Setevye programmy na rynke obrazovatel'nykh uslug: innovacionnoe napravlenie razvitiya [Network programs in the market of educational services: an innovative direction of development]. Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyj nauchnyj zhurnal [Management of economic systems: an electronic scientific journal]. Vol. 12 (106). S. 67. (in Russian)
23. 5 types of strategic partnership agreements to help grow your business. URL: <https://www.pandadoc.com/blog/strategic-partnership-agreement/> (access date: 10.10.2021).
24. Humphries Andrew (2019). Managing supply chain partnerships. SCCI Ltd., UK.
25. Lunnan Randi, and Sven A. (2008). Haugland. Predicting and measuring alliance performance: A multidimensional analysis. Strategic Management Journal. Vol. 29.5. P. 545–556.
26. Niederkofler Dr. Martin. (1991) The Evolution of Strategic Alliances. Journal of Business Venturing. Vol. 6.
27. Pekar Peter, and Marc S. Margulis (2003). Equity alliances take centre stage. Business Strategy Review. Vol. 14.2. P. 50–62.

Бонецький Орест Олегович

*кандидат економічних наук, асистент кафедри фармації та біології
Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

Бонетский Орест Олегович

*кандидат экономических наук, ассистент кафедры фармации и биологии
Львовский национальный университет
ветеринарной медицины и биотехнологий имени С.З. Гжицкого*

Bonetskyi Orest

*PhD, Assistant of the Department of Pharmacy and Biology
Stepan Gzhytskyi National University of
Veterinary Medicine and Biotechnologies*

ORCID: 0000-0002-5797-0310

Новікевич Ольга Томківна

*кандидат фармацевтичних наук,
старший викладач кафедри фармації та біології
Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

Новикевич Ольга Томковна

*кандидат фармацевтических наук,
старший преподаватель кафедры фармации и биологии
Львовский национальный университет
ветеринарной медицины и биотехнологий имени С.З. Гжицкого*

Novikevych Olha

*PhD, Senior Lecturer of the Department of Pharmacy and Biology
Stepan Gzhytskyi National University of
Veterinary Medicine and Biotechnologies*

ORCID: 0000-0002-4844-3228

Грицина Мирослава Романівна

*кандидат біологічних наук, доцент кафедри фармації та біології
Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

Грицына Мирослава Романовна

*кандидат биологических наук, доцент кафедры фармации и биологии
Львовский национальный университет
ветеринарной медицины и биотехнологий имени С.З. Гжицкого*

Hrytsyna Myroslava

*PhD, Associate Professor of the Department of Pharmacy and Biology
Stepan Gzhytskyi National University of
Veterinary Medicine and Biotechnologies*

ORCID: 0000-0002-9254-6590

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7875

**УПРАВЛІННЯ ЗАТРЕБУВАНІСТЮ
ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КАДРІВ В УКРАЇНІ**

УПРАВЛЕНИЕ ВОСТРЕБОВАННОСТЬЮ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КАДРОВ В УКРАИНЕ

MANAGING THE DEMAND FOR PHARMACEUTICAL STAFF IN UKRAINE

Анотація. Фармацевтична галузь в Україні динамічно розвивається, хоча не все проходить безболісно. Однією із головних проблем цієї галузі є дефіцит кадрів. Це характерна ситуація для таких галузей економіки, які перебувають в процесі активного розвитку.

У статті проведено аналіз ринку праці у фармації з 2017 р. дотепер, виявлено системну нестачу кадрів і запропоновано низку заходів для управління затребуваністю кадрів.

Так, встановлено, що в доковідний період зростала кількість вакансій провізорів і фармацевтів (за новою класифікацією це фармацевти та помічники фармацевта), але у 2020 р., з початком пандемії, все змінилось. Сьогодні фармацевтичний ринок відчуває нестачу провізорів (тобто фармацевтів за новою класифікацією) і насичення асистентами фармацевта. Темпи зростання попиту на фармацевтів (провізорів) є стабільно вищими, ніж їх пропозиція на ринку праці.

У 2021 р. міністерство економіки внесло зміни до класифікатора професій, що зумовило деяку плутанину в термінах, тому приходить щораз їх уточняти. Це стосується передусім аналізу в динаміці, адже дані підписані за актуальними на той час вимогами, вимоги різні і це погіршує сприйняття інформації, розгорнутої в часі.

З метою управління затребуваністю кадрів у фармації автори виокремили два блоки заходів. Перший – стосується роботодавців і полягає у збільшенні соціального пакету для працівників. У роботі доведено, що це є одночасно і матеріальним, і моральним стимулюванням (через піраміду потреб Маслоу). Використані для аналізу дані щодо оплати праці, взяті з різних джерел, суттєво відрізняються. Так, дані Державного центру зайнятості щодо зарплат працівників фармації є значно нижчими від даних з інших джерел, тому ресурс для збільшення соціального пакету у роботодавців є.

Другий блок заходів стосується підготовки фахівців вищими начальними закладами. Мова йде про збільшення кількості вищих навчальних закладів, які готують кадри для фармації і про зменшення бюрократизованості навчального процесу.

В подальшому проблему дефіциту кадрів легко вирішити не вдасться і вона ще буде актуальною деякий тривалий час.

Ключові слова: фармація, управління кадрами, підготовка кадрів, дефіцит кадрів.

Аннотация. Фармацевтическая отрасль в Украине динамично развивается, хотя не все проходит безболезненно. Одной из главных проблем этой отрасли есть дефицит кадров. Это характерная ситуация для таких отраслей экономики, которые находятся в процессе активного развития.

В статье проведен анализ рынка труда в фармации с 2017 г. до сих пор, выявлен системный недостаток кадров и предложен ряд мер по управлению востребованностью кадров.

Так, установлено, что в доковидный период росло количество вакансий провизоров и фармацевтов (по новой классификации это фармацевты и помощники фармацевта), но в 2020 г. с началом пандемии все изменилось. Сегодня фармацевтический рынок испытывает недостаток провизоров (т.е. фармацевтов по новой классификации) и насыщения асистентами фармацевта. Темпы роста спроса на фармацевтов (провизоров) стабильно выше, чем их предложение на рынке труда.

В 2021 г. министерство экономики внесло изменения в классификатор профессий, что обусловило некоторую путаницу в терминах, поэтому приходится каждый раз их уточнять. Это касается прежде всего анализа в динамике, ведь данные подписаны по актуальным в то время требованиям, требования разные и это ухудшает стремление информации, развернутой во времени.

С целью управления востребованностью кадров в фармации авторы выделили два блока мероприятий. Первый – касается работодателей и состоит в увеличении социального пакета для работников. В работе доказано, что это одновременно и материальное, и моральное стимулирование (через пирамиду потребностей Маслоу). Исползованные для анализа данные по оплате труда, взятые из разных источников, существенно отличаются. Так, данные Государственного центра занятости по зарплатам работников фармации значительно ниже данных из других источников, поэтому ресурс для увеличения социального пакета у работодателей есть.

Второй блок мер касается подготовки специалистов высшими начальными заведениями. Речь идет об увеличении количества вузов, которые готовят кадры для фармации и об уменьшении бюрократизованности учебного процесса.

В дальнейшем проблему дефицита кадров легко решить не удастся и она еще будет актуальна некоторое длительное время.

Ключевые слова: фармация, управление кадрами, подготовка кадров, дефицит кадров.

Summary. The pharmaceutical industry in Ukraine is dynamically developing in Ukraine, however not everything is painless. One of the main problems of this industry is staff shortage. The situation is typical for similar sectors of the economy, which are in the process of active development.

The article analyzes the labor market in pharmacy from 2017 until now, reveals a systemic shortage of personnel and offers a number of measures to manage the demand for workforce.

Thus, it was found that in the pre-Covid period, the number of vacancies for provisors and pharmacists increased (according to the new classification, these are pharmacists and pharmacist assistants), but in 2020, with the outbreak of the pandemic, everything changed. Nowadays, the pharmaceutical market is experiencing a lack of provisors (i.e. pharmacists according to the new classification) and an abundance of pharmacist assistants. The growth rate of demand for pharmacists (provisors) is consistently higher than their supply in the labor market.

In 2021, the Ministry of Economy introduced changes to the classifier of professions, which led to some confusion in the terms, therefore they have to be clarified each time. This applies primarily to analysis in dynamics, because the data is signed according to the requirements that were relevant at that time, the requirements are different, and this worsens the understanding of information deployed in time.

In order to manage the demand for staff in pharmacy, the authors have identified two blocks of measures. The first concerns employers and consists in increasing the social package for employees. The paper proves that this is both a material and moral stimulus (through the pyramid of Maslow's needs). The wage data used for the analysis, taken from different sources, differ significantly. Thus, the data of the State Employment Center on the wages of pharmacy workers are much lower than the data from other sources, so employers possess the resources to increase the social package.

The second block of measures concerns the training of specialists in higher education institutions. We are talking about increasing the number of higher education institutions that train personnel for pharmacy and reducing the amount of bureaucracy in the educational process.

In the future, the problem of personnel shortage will not be easily solved and still be relevant for a long time.

Key words: pharmacy, staff management, personnel training, staff shortage.

Вступ. Фармацевтична галузь в Україні стрімко розвивається, хоча цей розвиток не завжди поєднується із зростанням. Не дивно, що в Україні тривалий час спостерігається дефіцит фармацевтичних кадрів. На престижність цієї професії негативно вплинув чинник пандемії коронавірусу. Тому варто звернути увагу на сьогоднішній стан справ у цій галузі.

Мета статті. Мета статті — дослідити рівень забезпеченості фармацевтичної галузі кадрами і запропонувати заходи щодо приведення в рівновагу попиту і пропозиції праці у фармації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вже зазначалося, що фармацевтична галузь відчуває кадровий голод. Представники цієї галузі приділяють цій проблемі достатньо уваги, про що свідчить низка публікацій в першу чергу на їхньому онлайн-ресурсі «Аптека.ua» [3; 5]. Також варто взяти до уваги офіційні дані з Державного центру зайнятості [2] та джерела «Вокс Україна» [1] щодо ситуації на ринку праці.

Виклад основного матеріалу. За даним аналітичної платформи «Вокс Україна», професія

фармацевта є дефіцитною, адже затребувана кадрами більше ніж в 12 регіонах України [1]. За даними Державного центру зайнятості [2] на фармацевтичному ринку України спостерігається впродовж останніх 5 років нестача професіоналів в галузі фармація — провізорів, підготовка яких відбувається за другим, магістерським рівнем освіти. Так, впродовж 2018 року на ринку України спостерігалася нестача провізорів і фармацевтів у співвідношення 1:2 (770 і 1333, відповідно). У 2019 році кількість вакансій провізора зросла на третину (з 1430 до 1982) і, майже вдвічі, зріз дефіцит кадрів (до 1267). Проте, у 2020 та 2021 роках нестача провізорів зменшилася в середньому до 700 осіб (вакансій на кінець 2021 р. 1444 од., безробітних 740 осіб). Що стосується фармацевтів, підготовка яких відбувається за бакалаврським рівнем, то у 2018, 2019 роках їх нестача становила в середньому 1400 осіб. Проте, у 2020–21 роках за рахунок зменшення вакансій на 20–40% (з 3000 до 1700), попит перекрив пропозицію і, навпаки, спостерігається незначний надлишок фахівців (вакансій 189 і 209 безробітних осіб).

Нестачу кадрів підтверджують експерти в галузі фармації. Так, А. Анучин, директор агентства «Фарма Персонал» на Міжнародній конференції-практикуму «Фармбюджет-2022», яка відбулася в Києві 8–9 вересня 2021р. [3] наголосив, що однією з головних проблем в українській медицині та фармації є кадровий дефіцит. Основне джерело робочої сили на дефіцитному ринку праці Фарми — це кандидати, які шукають роботу пасивно, тобто вони працевлаштовані, але не задоволені поточним місцем праці, для них важлива конфіденційність. Проте, у «коронавірусний» період (2020–2021 рр.) кількість кандидатів, що пасивно шукають роботу, зменшується. Це пов'язано з тим, що за часів кризи співробітники більше тримаються за свої робочі місця. А. Анучин вважає, що фармкомпанії повинні брати курс на найм молодих фахівців, випускників університетів і навчання їх «під себе» та залучення кандидатів з інших індустрій та їх «перепрофілювання» [3].

І. Сорочинська, керівник Департаменту SFE & BI Ukraine & CIS, «ACINO» провівши опитування [3] підкреслила, що серед медичних представни-

ків покоління Y (1984–2003 рр.) домінують (69%), тоді як X (1964–1983 рр.) є «стабільним ядром», так як працюють у компанії протягом багатьох років. Цікаво, що покоління Y стало домінувати (54%) над X і серед старших медичних представників. Однак на позиціях «польових командирів» досі значно переважають X: регіональні менеджери (65%), Key Account Manager (КАМ) (86%), Field Force Management (FFM) (100%). Серед маркетингових ситуація знаходиться в рівновазі (50% X і 50% Y), а ось на позиції тренерів беззастережно лідирує покоління Y (86%). Окрім того, серед представників покоління Y кількість медичних представників з непрофільною освітою досягає рівня 21–29%. І. Сорочинська вважає, що потрібно впроваджувати короткі тематичні тренінги, інструкції, візуалізації, інфографіки. Оскільки, ринок вимагає висококваліфікованих кадрів. У даному контексті завданням фармкомпаній є трансформація профільного навчання кадрів з акцентом на отримання або підвищення базових медичних знань із використанням як класичних освітніх заходів, так і інтерактивної взаємодії, гейміфікації і т.д. [3].

Таблиця 1

Основні показники кількості вакансій та безробітних на фармацевтичному ринку праці України у 2017–2021 рр., осіб

Роки	Провізор			Фармацевт		
	Б/б	В	В-Б	Б/б	В	В-Б
2017	644	1 251	607	1 672	2 457	785
2018	660	1 430	770	1 621	2 954	1 333
2019	715	1 982	1 267	1 680	3 161	1 481
2020	935	1 524	589	2 544	2 329	-215
2021 (січень-листопад)	740	1 444	704	209	189	-20
* 2021 скориговано	807	1 575	768	228	206	-22

Умовні позначення: Б/б — кількість безробітних, В — кількість вакансій, В-Б — різниця між кількістю вакансій та кількістю безробітних.

Джерело:

* у зв'язку з відсутністю даних за весь 2021 р. ми взяли для розрахунків дані за січень-листопад і скоригували їх на коефіцієнт 12/11;

** згруповано авторами за [2].

Таблиця 2

Темп росту (Тр) основних показників вакансій та безробітних на фармацевтичному ринку праці України у 2017–2021 рр., осіб

Роки	Провізор			Фармацевт		
	Б/б	В	В-Б	Б/б	В	В-Б
Тр 2019/2017	1,05	1,26	1,44	1,00	1,13	1,37
Тр 2020/2019	1,31	0,77	0,46	1,51	0,74	-0,15
Тр 2021 (скориговано)/2020	0,86	1,03	1,30	0,09	0,09	0,10

Умовні позначення: Б/б — кількість безробітних, В — кількість вакансій, В-Б — різниця між кількістю вакансій та кількістю безробітних.

Джерело: розраховано авторами за [2]

Отже, економічними та соціальними підставами для впровадження Освітньої програми «Фармація, промислова фармація» для другого (магістерського) рівня, яка готує провізора, є те, що вона орієнтована на ринок праці підприємств, різної форми власності, де необхідні фахові провізори, здатні виконувати комплексні завдання в галузі фармації.

Тепер доцільно навести числові дані. Оскільки пандемія коронавірусу внесла свої корективи, доцільно порівняти основні показники фармацевтичного ринку праці України з доповідними умовами (табл. 1). Для аналізу варто використати також і відносні показники (табл. 2).

Із табл. 1 і 2 прослідковується така динаміка: до 2019 р. включно кількість вакансій провізорів і фармацевтів зростала (провізорів — на 26% щороку, фармацевтів — на 13%), у 2020 р. із початком пандемії коронавірусу відбувся спад кількості зазначених вакансій, особливо фармацевтів. У 2021 р. порівняно із 2020 р. кількість вакансій провізорів зросла, а фармацевтів — провалилася на 90%.

Серед провізорів кількість безробітних була нижчою, ніж кількість вакансій, у динаміці середньорічний приріст вакансій був вищим, ніж безробіття протягом усього аналізованого періоду, за винятком 2020 р. (початок пандемії коронавірусу).

Щодо фармацевтів, то до пандемії кількість вакансій була вищою, ніж кількість безробітних,

але у 2020 р. все докорінно змінилося і на даний момент ситуація протилежна. Відносні показники описують цю саму ситуацію.

Погасити кадровий дефіцит можна шляхом підготовки відповідних фахівців в університетах. По закінченні навчання за освітньою програмою спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація» випускник отримував дипломом магістра і йому присвоювалася професійна кваліфікація «провізор». Проте міністерство економіки своїм наказом № 810 від 25.10.2021 р. внесло зміни до класифікатора професій [4]. Так, провізори мають стати фармацевтами, фармацевти — фармацевтичними асистентами (асистентами фармацевта).

Також доцільно представити середній розмір зарплати у вакансіях провізорів і фармацевтів (табл. 3).

Варто зазначити, що у табл. 3 багато клітинок мають знак «-», що означає, що немає даних на певну дату на вакансію. Ми припускаємо, що не було вакансій на ці професії. Це припущення обґрунтовується тим, що в класифікаторі професій вони зазначені (сам класифікатор затверджений у 2010 р.), але в інформації серед вакансій за ними нема. Значить, відсутні вакансії.

За період з 01.01.2018 р. по 01.12.2021 р. (майже за чотири роки) зарплати у вакансіях провізора-професіонала і фармацевта-фахівця зросла в 1,83 рази. На кінець 2021 р. спостерігалася дивна річ, коли зарплата вакансій провізора-професіонала була нижчою від зарплати вакансії

Таблиця 3

**Середній розмір зарплати у вакансіях провізорів і фармацевтів
за даними Державного центру зайнятості**

Професія (вакансія) і код	Середній розмір зарплати на дату, грн.			
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2021	01.12.2021
Розділ 2 «Професіонали»				
Провізор (2224.2)	3 723	4 410	5 048	6 823
провізор клінічний (2224.2)	4 300	4 173	-	-
провізор-аналітик (2224.2)	3 786	-	7 600	-
провізор-косметолог (2224.2)	-	-	4 723	-
Фармацевт (2224.2)	-	-	-	8 313
Фармацевт-аналітик (2224.2)	-	-	-	6 500
Фармацевт-косметолог (2224.2)	-	-	-	6 500
Розділ 3 «Фахівці»				
Фармацевт (3228)	3 723	4 391	4 896	6 839
Асистент фармацевта (3228)		-	-	7 355
Розділ 5 «Працівники сфери торгівлі та послуг»				
Помічник фармацевта (5139)	3 723	4 600	3 412	6 500

Джерело: згруповано авторами за [2];

– означає відсутність даних на інформаційному ресурсі на певну дату.

фармацевта-фахівця. Станом на початок 2018 р. вони були рівними.

Але це за вакансіями. Насправді ж претенденти на посаду можуть ще з питань їхньої зарплати торгуватися, але мало ймовірно, що вони щось виторгують.

Але є й інші дані. Так, на відомому аптечному ресурсі www.apteka.ua вийшла стаття «Чому фармацевти в дефіциті?», де автори наводять дані з порталу work.ua [5]. Там зазначено, що на даний момент середня зарплата у вакансіях «Фармацевт, асистент фармацевта» в Україні складає 14 тис. грн. Детальнішу інформацію з розподілу зарплат наведено у табл. 4 [5].

Таблиця 4

**Розподіл заробітних плат на вакансії
«Фармацевт, асистент фармацевта», відповідно
до веб-сайтів з пошуку роботи**

Зарплата, грн.	Частка, %
до 11 тис.	18,5
11–13 тис.	20,8
13–15 тис.	21,4
15–17 тис.	27,9
вище 17 тис.	11,0

Джерело: згруповано авторами за [5]

Цілком ймовірно, що ринкова оплата праці фармацевтів в Україні є значно вищою, ніж це декларує Державний центр зайнятості (суттєва різниця в табл. 3 і 4 вказує на такий стан речей). Це можна пояснити високим рівнем тінізації економіки України.

З метою управління рівнем затребуваності фармацевтичних кадрів в Україні можна запропонувати два пакети заходів: збільшити соціальний пакет для працівників цієї галузі та покращити систему підготовки кадрів.

Перший пакет заходів — збільшення соціального пакету можна звести зводиться до таких положень (стосується керівників фармацевтичних підприємств):

- збільшити рівень оплати праці фармацевтам;
- забезпечити медичний страховий захист працівникам;
- забезпечити подальше навчання персоналу (це професійний розвиток кадрів);

- зробити ставку на особистісний розвиток працівників.

Збільшення соціального пакета є одночасно матеріальним та нематеріальним стимулюванням праці. Матеріальним — бо збільшується розмір оплати праці, нематеріальною — бо покращується соціальний захист (збільшується рівень безпеки в ієрархії потреб Маслоу), а це все разом, у свою чергу, позитивно впливає на престижність та соціальну значимість професії.

Покращення системи підготовки кадрів зводиться до суттєвого зменшення рівня бюрократизації системи вищої освіти, (але це окрема тема) і розширення кількості навчальних закладів, які проводять підготовку кадрів (при відповідності таких закладів необхідним умовам ведення такої діяльності). Звичайно, що МОЗівські спеціальності не прості, відповідальність випускників цих закладів є незрівнянно вищою, ніж в інших (технічних, чи гуманітарних) спеціальностях, адже увага приділяється саме здоров'ю населення. Це теж тема іншої дискусії.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отож, проведений аналіз дозволив виявити такі проблеми:

- 1) затребуваність кадрів на рику фармації;
- 2) невідповідність оплати праці, зазначену у Державному центрі зайнятості та на веб-сайтах з пошуку роботи.

Для управління цими процесами було запропоновано збільшити соціальний пакет для працівників фармації і покращити систему підготовки кадрів. Кожен з цих етапів має свій пакет заходів.

Дискусійними залишаються пропозиції авторів, тому в подальшому варто проводити нові дослідження щодо:

- а) забезпечення медичного захисту працівників фармації (визначити страхову суму, перелік страхових ризиків тощо);
- б) доцільності робити ставку на особистісний розвиток працівників (чи краще на професійний, а особистісний як додатковий, а також що таке особистісний розвиток і як його визначити);
- в) щодо зменшення рівня бюрократії у системі вищої освіти.

В подальшому проблему дефіциту кадрів легко вирішити не вдасться, це ще на десятиліття, але певні кроки в тому напрямі зробити можна вже сьогодні.

Література

1. Український ринок праці у дзеркалі офіційних та неофіційних джерел. Вокс Україна. 2020. URL: <https://voxukraine.org/ukrayinskij-rinok-pratsi-u-dzerkali-ofitsijnih-ta-neofitsijnih-dzherel> (дата звернення 24.01.2022).
2. Аналітична та статистична інформація. Офіційний веб-сайт Державного центру зайнятості. 2022. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/69> (дата звернення 24.01.2022).
3. Фармбюджет-2022. Газета Аптека.ua. 2022. URL: <https://www.apteka.ua/article/612038> (дата звернення 20.01.2022).
4. Про затвердження Зміни № 10 до національного класифікатора ДК 003:2010: Наказ Міністерства економіки від 25.10.2021 р. № 810. Дата оновлення: 25.10.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0810930-21#Text> (дата звернення 20.01.2022).
5. Чому фармацевти в дефіциті?. Газета Аптека.ua. 2022. URL: <https://www.apteka.ua/article/625445> (дата звернення 29.01.2022).

References

1. Ukrayins'kyy rynok pratsi u dzerkali ofitsiynykh ta neofitsiynykh dzherel [Ukrainian labor market in the mirror of official and unofficial sources]. VoxUkraine [VoxUkraine]. 2020. URL: <https://voxukraine.org/ukrayinskij-rinok-pratsi-u-dzerkali-ofitsijnih-ta-neofitsijnih-dzherel>
2. Analitychna ta statystychna informatsiya [Analytical and statistical information]. Ofitsiynyy veb-sayt Derzhavnoho tsentru zaynyatosti [Official website of the State Employment Center]. 2022. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/69>
3. Pharmbudget 2022 [Pharma Budget 2022]. Hazeta Apteka.ua [Newspaper Pharmacy.ua]. 2022. URL: <https://www.apteka.ua/article/612038> (дата звернення 20.01.2022).
4. Pro zatverdzhennya Zminy № 10 do natsional'noho klasyfikatora DK 003:2010 [On approval of Amendment № 10 to the national classifier DK 003: 2010]. Nakaz Ministerstva ekonomiky vid 25.10.2021 r. № 810 [Order of the Ministry of Economy dated 25.10.2021 № 810]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0810930-21#Text>
5. Chomu farmatsevy v defitsyti? [Why pharmacists are in short supply?]. Hazeta Apteka.ua [Newspaper Pharmacy.ua]. 2022. URL: <https://www.apteka.ua/article/625445>

Могилевська Ольга Юріївна

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки, підприємництва, менеджменту
Київський міжнародний університет*

Могилевская Ольга Юрьевна

*доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики, предпринимательства, менеджмента
Киевский международный университет*

Mohylevska Olga

*Doctor of Economics, Associate Professor
Kyiv International University
ORCID: 0000-0001-8482-7950*

Слободяник Анна Миколаївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет*

Слободяник Анна Николаевна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры маркетинга
Национальный авиационный университет*

Slobodanyk Anna

*PhD in Economics, Associate Professor
National Aviation University
ORCID: 0000-0001-6437-0033*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7876

DIGITAL-ТЕХНОЛОГІЇ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ 4.0 В УКРАЇНІ

DIGITAL-TECHNOLOGIES IN ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ 4.0 В УКРАИНЕ

DIGITAL TECHNOLOGIES IN BUSINESS IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT THE INDUSTRY 4.0 IN UKRAINE

Анотація. У статті досліджено Digital-технології у підприємницькій діяльності в контексті розвитку індустрії 4.0 в Україні. Автори підкреслили, важливу роль в розвитку економіки України, що належить інноваційному підходу у діяльності підприємств та управлінні ними. Адже тільки за допомогою інноваційної складової, яка включатиме в себе впровадження новітнього обладнання, цифрового маркетингу, діджитал менеджменту, реально вирішити ресурсні, технологічні і управлінські проблеми, які виникають у виробничій діяльності підприємств та підвищити їх конкурентоспроможність. Доведено, матеріальний світ інтегрується з віртуальною реальністю, що призводить до створення нових кіберфізичних структур, які об'єднані в єдине цифрове середовище. Автори акцентували увагу на тому, що перспективним місцем для використання блокчейна на підприємствах є інтеграція рішень Іо Т. Відтак, існує велика кількість «розумних» продуктів та пристроїв, які об'єднані в мережу та під'єднані до хмарних пристроїв. Доведено, що одним з найбільш поширених методів управління виробництвом і дистрибуцією являються системи планування потреб в матеріалах (MRP) і календарного планування виробничих ресурсів

(MRP II–Manufacturing Resources Planning) які є першим і другим поколінням засобів, які дозволяють підприємствам краще управляти своїми виробничими системами шляхом розподілу матеріалів і складання мережових графіків виробництва. Зазначено, що використання сучасних digital-технологій, зокрема в управлінні підприємством, дозволить зменшити ресурсомісткість виробничих процесів, скоротити витрати на транспортування і складські запаси. Використання таких блокчейн-технологій надасть можливість виявлення проблем в ланцюжку матеріально-технічного забезпечення виробничих процесів завдяки об'єднанню в єдиному цифровому просторі різних функціональних структур. Авторами підкреслено, що цифрові платформи вигідні всім учасникам бізнес-процесу та дозволяють реалізувати нові моделі ділової співпраці.

Ключові слова: управління, підприємство, діджитал технології, інноваційний розвиток, цифровізація, індустрія 4.0.

Аннотация. В статье исследованы Digital-технологии в предпринимательской деятельности в контексте развития индустрии 4.0 в Украине. Авторы подчеркнули важную роль в развитии экономики Украины инновационного подхода к деятельности предприятий и управлению ими. Ведь только с помощью инновационной составляющей, которая будет включать в себя внедрение новейшего оборудования, цифрового маркетинга, диджитал менеджмента, реально решить ресурсные, технологические и управленческие проблемы, возникающие в производственной деятельности предприятий и повысить их конкурентоспособность. Доказано, что материальный мир интегрируется с виртуальной реальностью, что приводит к созданию новых киберфизических структур, объединенных в единую цифровую среду. Авторы акцентировали внимание на том, что перспективным местом для использования блокчейна на предприятиях является интеграция решений IoT. Следовательно, существует большое количество «умных» продуктов и устройств, объединенных в сеть и подключенных к облачным устройствам. Доказано, что одним из наиболее распространенных методов управления производством и дистрибуции являются системы планирования потребностей в материалах (MRP) планирование производственных ресурсов (MRP II–Manufacturing Resources Planning) которые являются первым и вторым поколением средств, позволяющим предприятиям улучшить качество управления своими производственными системами путем распределения материалов и составления сетевых производственных графиков. что, в свою очередь, позволит уменьшить ресурсоемкость производственных процессов, сократить расходы на транспортировку и складские запасы. Использование таких блокчейн-технологий позволит выявить проблемы в цепочке материально-технического обеспечения производственных процессов благодаря объединению в едином цифровом пространстве различных функциональных структур. Авторы подчеркивают, что цифровые платформы выгодны всем участникам бизнес-процесса и позволяют реализовать новые модели делового сотрудничества.

Ключевые слова: управление, предприятие, диджитал-технологии, инновационное развитие, цифровизация, индустрия 4.0.

Summary. The article examines Digital Technologies in Entrepreneurship in the Context of Industry 4.0 Development in Ukraine. The authors stressed the important role in the development of Ukraine's economy, which belongs to the innovative approach in the activities of enterprises and their management. After all, only with the help of an innovative component, which will include the introduction of the latest equipment, digital marketing, digital management, really solve production, resource and technological problems that arise in the activities of enterprises and increase their competitiveness. It has been proven that the material world integrates with virtual reality, which leads to the creation of new cyberphysical structures that are integrated into a single digital environment. The authors emphasized that the integration of IoT solutions is a promising place for the use of blockchain in enterprises. Therefore, there are a large number of «smart» products and devices that are networked and connected to cloud devices. Manufacturing Resources Planning (MRP II) is the first and second generation of tools that allow companies to better manage their production systems by distributing materials and scheduling production. will reduce resource consumption, reduce transportation costs and inventory. The use of such blockchain technologies will make it possible to identify problems in the chain of logistics of production processes by combining different functional structures in a single digital space. The authors emphasize that digital platforms are beneficial to all participants in the business process and allow the implementation of new models of service use.

Key words: management, enterprise, digital technologies, innovative development, digitalization, industry 4.0.

Постановка проблеми. Діджитал технології, що не мають аналогів у минулому, активно впроваджуються в діяльність будь-яких підприємств, змінюючи не тільки інформаційне середовище, в якому вони існують але й впливаючи на ефективність діяльності самих підприємств. Однією з причин низького рівня ефективності виробництва на підпри-

ємствах є консерватизм управлінського персоналу, неефективність традиційної економічної моделі господарювання, яка морально вже є застарілою та не відповідає цифровим викликам сьогодення.

Саме тому важлива роль в розвитку економіки України повинна належати інноваційному підходу до управління виробничо-господарською

діяльністю підприємств. Адже тільки за допомогою інноваційної складової, яка включатиме в себе запровадження новітнього обладнання, цифрового маркетингу, діджитал менеджменту, реально вирішити виробничі, ресурсні і технологічні проблеми, які виникають у діяльності підприємств та підвищити їх конкурентоспроможність.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти використання, розвитку та формування системи діджитал-менеджменту на підприємствах досліджувались у працях таких учених, як: Г. Абуселідзе, Р. Буряк, В. Горовий, О. Драган, С. Зазимко, О. Могилевська, О. Момот, А. Музиченко, В. Опанасюк, П. Плотник, Л. Романова, В. Сиза, Є. Семижон, А. Слободяник та інші.

Ознайомлення з опублікованими працями, присвяченими дослідженню теоретичних та практичних аспектів використання діджитал-технологій в управлінні підприємством, підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення діджитал-менеджменту на підприємстві, що сприятиме підвищенню ефективності його діяльності.

Виклад основного матеріалу. Нові умови визначають використання підприємствами, як традиційного менеджменту, так і розробку інноваційних ідей, прийомів і методів, що відповідають принципово іншому Інтернет-комунікаційному середовищу. Особливо ці проблеми актуальні для підприємств на ринку B2B, які працюють в умовах глобалізації бізнесу і посилення конкуренції, цифровізації виробничих і комерційних процесів.

Однією з форм такого теоретичного розуміння цифровізації — може бути концепція цифрового менеджменту, яка продовжує існуючу культуру менеджменту управління на підприємстві і дає можливість «пом'якшити» розвиток нових функцій управління підприємством та адаптує її до сучасних умов економічного розвитку в епоху розвитку індустрії 4.0.

Власники і топ-менеджери виділяють сім головних чинників, які змусили бізнес змінюватись:

1. Прагнення до ідеального досвіду користувача стало причиною діджиталізації 30% підприємств.

2. Зміна поведінки гравців ринку. Партнери і конкуренти освоюють нові технології, впроваджують інноваційні інструменти і платформи, змінюють процеси, розвивають цифровий сегмент.

3. Інвестиції лідерів ринку в «підривні технології», або Disruption — причина діджиталізації 12% підприємств.

4. 10% бізнесів вирішили трансформуватися через жорстку конкуренцію в сегменті. Гравцям ринку доводиться змінюватись або йти з галузі.

5. Нові можливості на нових ринках як поштовх до діджиталізації розглядають керівники 6% підприємств.

6. Різка зміна екосистеми ринку і стрімкий відхід окремих гравців змусили задуматися про цифрове майбутнє 3% підприємств.

7. Боротьба за цінних співробітників і прагнення залишитися привабливим роботодавцем змусила змінюватися 3% підприємств [1].

Система бережливого виробництва Lean Production базується на кайдзен-філософії «постійного, безперервного вдосконалення». Поступовість і безперервність — важливі умови будь-яких перетворень. «У контексті кайдзен, у менеджменту є дві головні функції: підтримка і вдосконалення. В рамках функції підтримки менеджмент виконує свої завдання таким чином, щоб кожен міг слідувати вимогам стандартних робочих процедур (standard operating procedure — SOP). Удосконалення ж — це все, що спрямоване на поліпшення існуючих стандартів». Lean Production вимагає нового мислення (Lean Thinking), яке повинно бути застосовано не тільки до процесу виробництва, але і до підприємства в цілому (Lean Enterprise), а також поширюватися на процеси поза підприємством, тобто на ланцюг створення цінності для споживача — ланцюг поставок (Lean Supply Chain) [2]. Таким чином, основними принципами Lean Production є: робота в команді, комунікація, ефективне використання ресурсів і скорочення витрат, а також постійне вдосконалення [3; 4; 5].

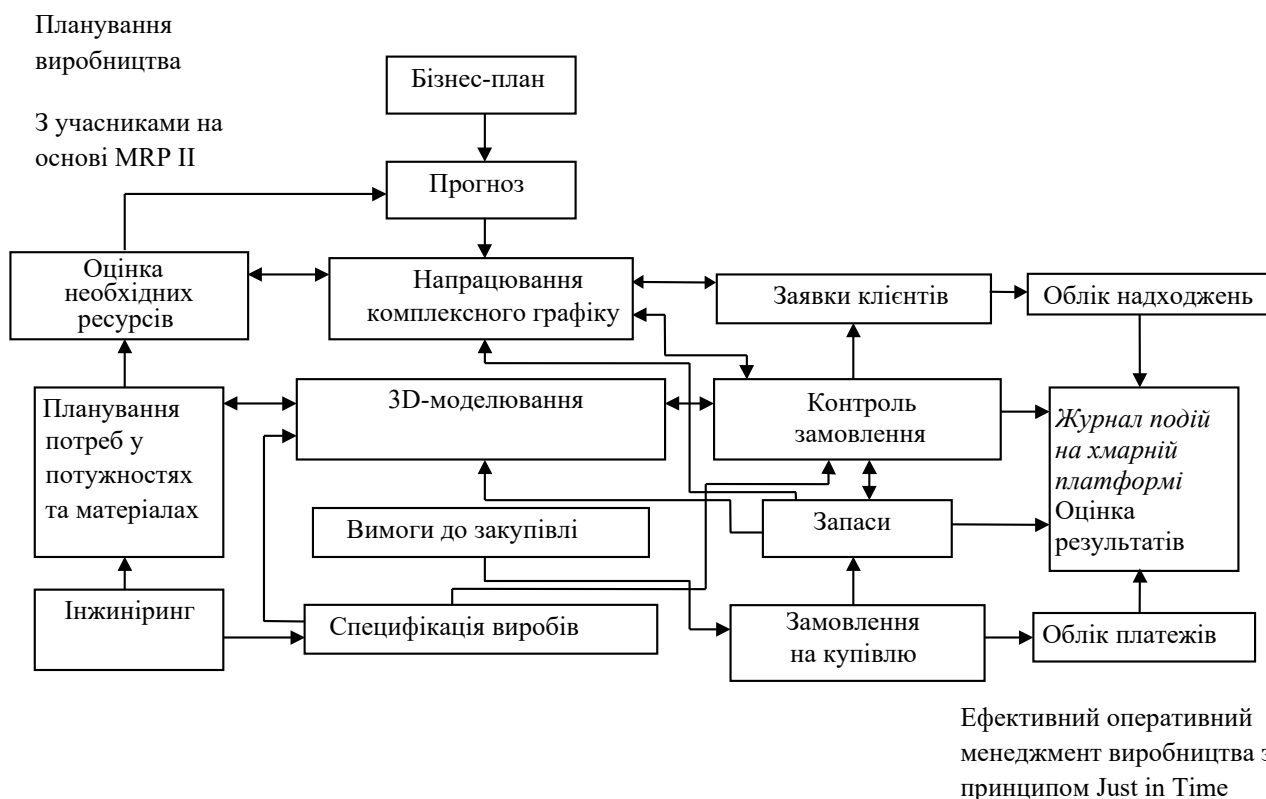
Сьогодні матеріальний світ інтегрується з віртуальною реальністю, що призводить до створення нових кіберфізичних структур, які об'єднані в єдине цифрове середовище. В результаті виробник має змогу автоматично замовляти необхідні запчастини в потрібній кількості, перевіряти доставку, в режимі реального часу відстежує маршрут готової продукції від заводського складу до кінцевого споживача. Але навіть після продажу продукту — підприємство стежить за умовами користування, може віддалено змінювати установки, оновлювати програмне забезпечення, попереджати клієнта про можливі помилки, приймати товар на доопрацювання.

Підприємства вивчають можливості застосування технологій блокчейн скрізь — від фінансів до

Перспективним місцем для використання блокчейна на підприємствах є інтеграція рішень Іо Т. Існує велика кількість «розумних» продуктів та пристроїв, які об'єднані в мережу та під'єднані до хмарних пристроїв. Блокчейн може вирішувати

Особливістю сучасного бізнесу є орієнтований на клієнта підхід, глобалізація ринку. Підприємства змінюються через вплив на розвиток інформаційних технологій, створюються та розвиваються віртуальні підприємства та електронна комерція; локальні та міжнародні комп'ютерні мережі. До причин низької конкурентоспроможності вітчизняного промислового бізнесу варто віднести: короткострокове планування, що призводить до зростання продуктивності та забезпечує швидкі надходження; відсутність інвестицій у виробничі потужності та людські ресурси; відсутність обміну інформацією та взаємодії між маркетологами, інвесторами, виробниками, технічними та технічними службами в організації. Факторами, що підвищують конкуренцію між продуктами, є: ціна товару/послуги, якість, специфічні характеристики продуктів чи послуг, орієнтація товару чи послуги, гнучкість виробництва, цикл попиту.

Країни з розвинутою ринковою економікою мають великий досвід створення і розвитку інфор-



Джерело: систематизовано авторами на основі [3; 5]

маційних технологій для будь-яких підприємств. Одним з найбільш поширених методів управління виробництвом і дистрибуції являються системи планування потреб в матеріалах (MRP) і календарного планування виробничих ресурсів (MRP II—Manufacturing Resources Planning) — перше і друге покоління засобів, які дозволяють підприємствам краще управляти своїми виробничими системами шляхом розподілу матеріалів і складання мережевих графіків виробництва. Концепція MRP II орієнтована на майбутнє. Поповнення запасів в MRP базується на прогнозованих потребах, розрахованих, зокрема, виходячи з календарного плану-графіку і запланованого резерву.

Для прикладу, екосистема управління виробничими запасами на основі цифрової інтегрованої моделі MES (Manufacturing Execution System) класу MRP II з використанням блокчейн-рішень на хмарній платформі, 3-D моделювання потреб виробництва (рис. 1), забезпечує безперервний потік процесу створення споживчої цінності, який можна здійснювати за рахунок організації управління матеріально-технічним забезпеченням виробництва підприємства в єдиному цифровому ланцюжку блокчейн-рішень на основі інтегрованої моделі MES класу MRP II, де на вході є планування виробництва зі стейкхолдерами, а на виході — ефективний оперативний менеджмент виробництва за принципом Just in Time (від бізнес-планування до контролю клієнтських замовлень, виробничих запасів, обліку платежів) [5].

Використання сучасних digital-технологій, зокрема в управлінні підприємством, дозволить зменшити ресурсомісткість, скоротити витрати на транспортування і складські запаси. Використання таких блокчейн-технологій надасть можливість виявлення проблем в ланцюжку матеріально-технічного забезпечення виробничих процесів завдяки об'єднанню в єдиному цифровому просторі різних функціональних структур. Також, завдяки блокчейн-рішенням виробник має живе досьє журналу подій і може стежити за логістикою процесів матеріально-технічного забезпечення виробництва в режимі on-line. Хмарна технологія, у свою чергу, надає можливість ефективних комунікацій усіх учасників процесу та спільного використання базою даних процесу матеріально-технічного забезпечення виробництва у партнерській мережі. Журнал подій блокчейну на хмарній платформі дозволяє створювати нові ланцюжки у життєвому циклі продукту. За допомогою платформи можна обмежувати права на перегляд інформації. MRP II — це набір перевірених на практиці розумних

принципів, моделей і процедур управління, організації і контролю виробництва з метою підвищення показників економічної діяльності підрозділів, що входить в підприємство.

Сьогодні глобальні ринки і кожне підприємство, чи займається воно зовнішньоекономічною діяльністю, або діє тільки на місцевому ринку, фактично конкурує з компаніями по всьому світу. Інтегрована система має центральну базу даних і забезпечує усіх учасників процесу будь-якою необхідною інформацією, де б вони не знаходились (інжинірингові записи, MRP II, система якості, система управління документообігом, система планування).

Отже, система оперативного управління виробництвом MES — це спеціалізована система, призначена для вирішення завдань синхронізації, координації, аналізу і оптимізації випуску продукції. Вона підтримує інтеграцію систем на підприємстві, забезпечуючи відгук в реальному часі і усуваючи, таким чином, одне з найбільших сьогоденних обмежень MRP II — недостатню оперативність, так як фокусується на поточній діяльності. MES-концепція додала до MRP технологічні вимоги, зокрема, клієнт-серверну архітектуру, і таким чином, зробила систему більш масштабованою, тобто такою, що адаптується до середовища клієнта, постачальника та інших стейкхолдерів. Такі стосунки вимагають щонайтіснішого зв'язку між підрозділами підприємства, періодичної актуалізації даних стейкхолдерів. Використання нових технологій дозволяє тісніше взаємопов'язати виробників, постачальників і клієнтів. Швидкий відгук на потреби споживача природно тягне за собою оперативні зміни в системах планування і управління виробництвом [6; 7].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Метою цифрової трансформації організаційних механізмів управління інноваційним розвитком є втілення в життя успішної довгострокової бізнес-стратегії підприємства, що передбачає активізацію інноваційного розвитку та перехід звичних робочих процесів на якісно новий рівень за рахунок сучасних технологій. Цифрові платформи вигідні всім учасникам бізнес-процесу та дозволяють реалізувати нові моделі співпраці. На підставі аналізу існуючих тенденцій розвитку промислових підприємств у світі цифрової економіки, можна наголосити про необхідність удосконалення маркетингового механізму активізації виробничих процесів у рамках цифрової платформи. Використання сучасних технологій, зокрема 3-D технологій, дозволять зменшити ресурсомісткість,

скоротити витрати на транспортування і складські запаси. Використання блокчейн-технологій у менеджменті промислових підприємств надає можливість підвищення транспарентності, виявлення

проблем в ланцюжку матеріально-технічного забезпечення виробничих процесів завдяки об'єднанню в єдиному цифровому просторі різних функціональних структур.

Література

1. Слободяник А. М., Сиза В. О. Удосконалення моделі інтегрованої системи менеджменту якості на агропромислових підприємствах. *Агросвіт*. 2021. № 4. С. 45-50. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.4.45
2. Слободяник А. М., Семижон Є. М. Маркетингові аспекти ключових проблем промислових підприємств України. *Агросвіт*. 2021. № 3. С. 55-65. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.3.55
3. Слободяник А. М., Плотник П. А., Зазимко С. А. Проблема впровадження сучасного управління агрохолдингом в умовах діджиталізації. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7808>
4. Slobodanyk A., Abuselidze G., Buriak R., Muzychenko A., Momot O., Romanova L. Stock Trading Indices: a Mechanism for Attracting Speculative Capital. In: Beskopylny A., Shamtsyan M. (eds). XIV International Scientific Conference «INTERAGROMASH 2021». Lecture Notes in Networks and Systems, vol 246. Springer, Cham. 2022. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-030-81619-3_100
5. Могилевська О. Ю. Маркетингова система в забезпеченні стійкого розвитку промислових підприємств: теорія, методологія, практика: монографія. Київ. КіМУ. 2020. 505 с.
6. Mohylevska O., Opanasuk V., Filipovsky A. A collective monograph. Sustainable development of industrial enterprises in the conditions of state-private partnership. Economic strategies for the development of society. International Science Group. Boston. USA. Primedia eLaunch LLC. 2020. 410 p. P. 59–62. doi: 10.46299/ISG.2020.MONO.ECON.III URL: <https://isg-konf.com/>
7. Mohylevska O., Abuselidze G., Dragan O., Gorovij V., Opanasiuk V. Theoretical and practical aspects of the formation of an integrated quality management system in milk processing enterprises. *E3SWOC*. 2021. 295, 01036. doi: 10.1051/e3sconf/202129501036

References

1. Slobodanyk A., Syza V. Improvement of the model of the integrated quality management system at agro-industrial enterprises. *Agrosvit*. 2021. Vol. 4. P. 45–50. doi: 10.32702/2306-6792.2021.4.45
2. Slobodanyk A., Semyshon Y. Marketing aspects of key problems of industrial enterprises of Ukraine. *Agrosvit*. 2021. Vol. 3. P. 55–65. doi: 10.32702/2306-6792.2021.3.55
3. Slobodanyk A., Plotnyk P., Zazymko, S. The problem of implementation of the modern agroholding management in the conditions of digitalization. *Efektivna ekonomika*, [Online]. 2020. Vol. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7808>
4. Slobodanyk A., Abuselidze G., Buriak R., Muzychenko A., Momot O., Romanova L. Stock Trading Indices: a Mechanism for Attracting Speculative Capital. In: Beskopylny A., Shamtsyan M. (eds). XIV International Scientific Conference «INTERAGROMASH 2021». Lecture Notes in Networks and Systems, vol 246. Springer, Cham. 2022. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-030-81619-3_100
5. Mohylevska O. Marketing system in providing of sustainable development of industrial enterprises: theory, methodology, practice: monograph. Kyiv. KiMU. 2020. 505 p.
6. Mohylevska O., Opanasuk V., Filipovsky A. A collective monograph. Sustainable development of industrial enterprises in the conditions of state-private partnership. Economic strategies for the development of society. International Science Group. Boston. USA. Primedia eLaunch LLC. 2020. 410 p. P. 59–62. doi: 10.46299/ISG.2020.MONO.ECON.III URL: <https://isg-konf.com/>
7. Mohylevska O., Abuselidze G., Dragan O., Gorovij V., Opanasiuk V. Theoretical and practical aspects of the formation of an integrated quality management system in milk processing enterprises. *E3SWOC*. 2021. 295, 01036. doi: 10.1051/e3sconf/202129501036

Петренко Ольга Іванівна

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри бізнес-логістики та транспортних технологій
Державний університет інфраструктури та технологій*

Петренко Ольга Ивановна

*кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедры бизнес-логистики и транспортных технологий
Государственный университет инфраструктуры и технологий*

Petrenko Olha

*PhD, Associate Professor, Head of the Department of
Business Logistics and Transport Technologies
State University of Infrastructure and Technologies
ORCID: 0000-0002-1869-7999*

Шкурко Єлізавета Леонідівна

*старший викладач кафедри бізнес-логістики та транспортних технологій
Державний університет інфраструктури та технологій*

Шкурко Елизавета Леонидовна

*старший преподаватель кафедры бизнес-логистики и транспортных технологий
Государственный университет инфраструктуры и технологий*

Shkurko Yelizaveta

*Senior Lecturer of the Department of Business Logistics and Transport Technologies
State University of Infrastructure and Technology
ORCID: 0000-0002-5676-4566*

Потаповська Марина Олександрівна

*аспірантка кафедри бізнес-логістики та транспортних технологій
Державного університету інфраструктури та технологій*

Потаповская Марина Александровна

*аспирантка кафедры бизнес-логистики и транспортных технологий
Государственного университета инфраструктуры и технологий*

Potapovska Maryna

*Postgraduate Student of the
Department of Business Logistics and Transport Technologies
State University of Infrastructure and Technology
ORCID: 0000-0001-6795-2469*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7874

**МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ
ДО ОРГАНІЗАЦІЇ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ
ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА
К ОРГАНИЗАЦИИ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК
POSSIBILITIES OF APPLYING THE CLUSTER APPROACH
TO THE ORGANIZATION OF MULTIMODAL TRANSPORTATION**

Анотація. У статті авторами було проаналізовано наукові досягнення українських та іноземних науковців щодо визначення основних організаційних аспектів мультимодальних перевезень. Досліджено поняття «мультимодальні перевезення», його основні ознаки, процес організації та технології здійснення мультимодальних перевезень. У процесі дослідження було визначено, що мультимодальні перевезення є основною тенденцією розвитку транспортних послуг як на світовому, так і на національному рівні; зазначено основні учасники при здійсненні мультимодальних перевезень. Було висвітлено переваги та недоліки застосування технології мультимодальних перевезень. Однією з важливих задач модернізації транспортної системи України є можливість забезпечення скоординованої роботи усіх видів транспорту. Особливо перспективним в Україні при здійсненні мультимодальних перевезень є поєднання морського та залізничного транспортів. Задачі комплексного розвитку транспортної, складської, термінальної інфраструктури, митниці, системи страхування вантажів та їх інформаційного супроводу, взаємозв'язку усіх цих компонентів для скоординованої роботи можна найбільш ефективно вирішувати у рамках мультимодальних транспортних вузлів, або транспортно-логістичних центрів. Мультимодальні транспортні вузли спроможні забезпечити роботу транспорту за вимогами, які відповідають світовим стандартам. Це сприятиме залученню додаткових вантажів, збільшенню бюджетних надходжень, позиціонуванню України у світі як великої транспортної держави. Також авторами було проаналізовано світову практику створення портових кластерів з поєднанням інфраструктури портів та залізниць. Зазначено, що портовий кластер є концентрацією логістичної діяльності, комерційних центрів, інформаційних та транспортних вузлів. Авторами було визначено переваги та обґрунтовано можливості застосування кластерного підходу, зокрема створення портового кластеру, при здійсненні мультимодального перевезення із використанням поєднання морського та залізничного транспортів в Україні.

Ключові слова: мультимодальне перевезення, транспортно-логістичні кластери, портовий кластер, кластерний підхід.

Аннотация. В статье авторами были проанализированы научные достижения украинских и иностранных ученых по определению основных организационных аспектов мультимодальных перевозок. Исследованы понятия «мультимодальные перевозки», его основные признаки, процесс организации и технологии осуществления мультимодальных перевозок. В процессе исследования было определено, что мультимодальные перевозки являются основополагающей тенденцией развития транспортных услуг как на мировом, так и на национальном уровне; указаны основные участники при осуществлении мультимодальных перевозок. Были освещены преимущества и недостатки применения технологии мультимодальных перевозок. Одной из важных задач модернизации транспортной системы Украины есть возможность обеспечения скоординированной работы всех видов транспорта. Особенно перспективным в Украине при осуществлении мультимодальных перевозок сочетание морского и железнодорожного транспортов. Задачи комплексного развития транспортной, складской, терминальной инфраструктуры, таможни, системы страхования грузов и их информационного сопровождения, взаимосвязи всех этих компонентов для скоординированной работы можно наиболее эффективно решать в рамках мультимодальных транспортных узлов или транспортно-логистических центров. Мультимодальные транспортные узлы могут обеспечить работу транспорта по требованиям, отвечающим мировым стандартам. Это будет способствовать привлечению дополнительных грузов, увеличению бюджетных поступлений, позиционированию Украины в мире как крупного транспортного государства. Также авторами была проанализирована мировая практика создания портовых кластеров с сочетанием инфраструктуры портов и железных дорог. Указано, что портовый кластер является концентрацией логистической деятельности, коммерческих центров, информационных и транспортных узлов. Авторами были определены преимущества и обоснованы возможности применения кластерного подхода, в частности, создание портового кластера, при осуществлении мультимодальной перевозки с использованием сочетания морского и железнодорожного транспортов в Украине.

Ключевые слова: мультимодальная перевозка, транспортно-логистические кластеры, портовый кластер, кластерный подход.

Summary. In the article, the authors analyzed the scientific achievements of Ukrainian and foreign scientists in determining the main organizational aspects of multimodal transportation. The concept of «multimodal transportation», its main features, the process of organization and technology of multimodal transportation are studied. In the course of the research it was determined that multimodal transportation is the main trend in the development of transport services both at the global and national levels; the main participants in the implementation of multimodal transportation are indicated. The advantages and disadvantages of using multimodal transportation technology were highlighted. One of the important tasks of modernization of the transport system of Ukraine is the ability to ensure coordinated operation of all modes of transport. The combination of sea and rail transport is especially promising in Ukraine in the implementation of multimodal transport. The tasks of integrated development of transport, warehousing, terminal infrastructure, customs, cargo insurance system and their information support, the interconnection of all these components for coordinated work can be most effectively solved in multimodal transport hubs or transport and logistics centers. Multimodal transport hubs are able to ensure the operation of transport in accordance with

the requirements of world standards. This will help attract additional cargo, increase budget revenues, position Ukraine in the world as a major transport power. The authors also analyzed the world practice of creating port clusters with a combination of port and railway infrastructure. It is noted that the port cluster is a concentration of logistics activities, commercial centers, information and transport hubs. The authors identified the advantages and substantiated the possibilities of applying the cluster approach, in particular the creation of a port cluster, in the implementation of multimodal transportation using a combination of sea and rail transport in Ukraine.

Key words: multimodal transportation, transport and logistics clusters, port cluster, cluster approach.

Постановка проблеми. Транспорт є однією з найважливіших інфраструктурних галузей матеріального виробництва, яка забезпечує задоволення виробничих і невиробничих потреб народного господарства та населення в усіх видах перевезень. На сьогодні транспортний сектор України — це значний та важливий сегмент для економіки країни, адже ефективна та злагоджена робота цілої транспортної системи являється рухомою силою для загального розвитку країни. Розвиток інтеграційних процесів та зростання конкуренції на ринку транспортних послуг вимагає нових підходів до розвитку транспортних відносин, створенню нових технологій та підвищенню якості послуг. Одним із таких рішень є організація мультимодальних перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значенню та впливу мультимодальних перевезень на транспортну систему та її міжнародний потенціал присвячено багато наукових досліджень як українських (О. Бакаєв, Р. Вернигора [1], М. Григорак, І. Іртищева [2], А. Пасічник [3], І. Піюрєнко [4], О. Полякова [5], О. Соколова [6], М. Харченко, Є. Юденко, О. Черніхова [7]), так і іноземних вчених (Е. Лимонов [8], Л. Миротин [10], К. Плужніков, Ю. Чунтомова [11], Джеймса Джонсона, Дональда Ф. Вуда, Деніела Л. Ворлоу, Поля Р. Мерфі [12], Алана Харрісона, Ремко Ван Хоука [13]).

Проте, хоча і існує чимало наукових досліджень, які розглядають ефективність здійснення мультимодальних перевезень в Україні та на міжнародному рівні, дослідження щодо можливості застосування кластерного підходу до організації мультимодальних перевезень недостатньо розкриті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою наукового дослідження є аналіз та обґрунтування можливості впровадження кластерного підходу при організації взаємодії морського та залізничного транспорту при здійсненні мультимодальних перевезень.

Виклад основного матеріалу. Однією з найбільш важливих та актуальних проблем транспортної галузі є необхідність тісної координації і взаємодії наземного, водного та повітряного видів транспорту на основі широкого впровадження

логістичних підходів, автоматизованих систем управління перевізним процесом, розвитку нових технологій тощо. Для вирішення даної проблеми в останні роки все частіше стали застосовувати термін «мультимодальне сполучення», тобто застосування декількох видів транспорту при одному відправленні. Цей термін правильніше сьогодні застосовувати не як простий переклад словосполучення «змішане сполучення», а як таке, що відображає новий етап взаємодії видів транспорту на принципах логістики.

Мультимодальні перевезення є найбільш складним і одним із стратегічно важливих видів транспортної діяльності. Роль мультимодальних перевезень вантажів у міжнародній торгівлі визначається згідно їх участі у підвищенні ефективності зовнішньоекономічних зв'язків і в оволодінні багатьма учасниками економічних відносин новими ринками збуту. Сучасні міжнародні мультимодальні перевезення вантажів є великою промислово-торгівельно-транспортною системою, яка забезпечує міжнародне співробітництво та безпосередньо товарообмін.

Мультимодальні перевезення — це перевезення вантажів, що здійснюються кількома видами транспорту, тому його ще називають комбінованим транспортуванням [9]. Незважаючи на різноманітність видів транспорту, мультимодальність укладається за єдиним контрактом, що означає існування лише одного коносаменту (рис. 1).

Рух здійснюється за допомогою транспортних контейнерів, які легко переходять із одного транспортного режиму в інший. Режими самовивозу та висадки зазвичай є автомобільним, а в деяких випадках — залізничним, тоді як основний транзит включає океан або повітря. Вантаж під час мультимодальних перевезень легше відстежувати внаслідок:

- меншої кількості комунікацій;
- покращеної маршрутизації;
- коротшого часу проїзду.

Цей вид перевезення впливає на час доставки вантажу, тип вантажу, бюджетні обмеження та кінцевий пункт призначення. Мультимодальні

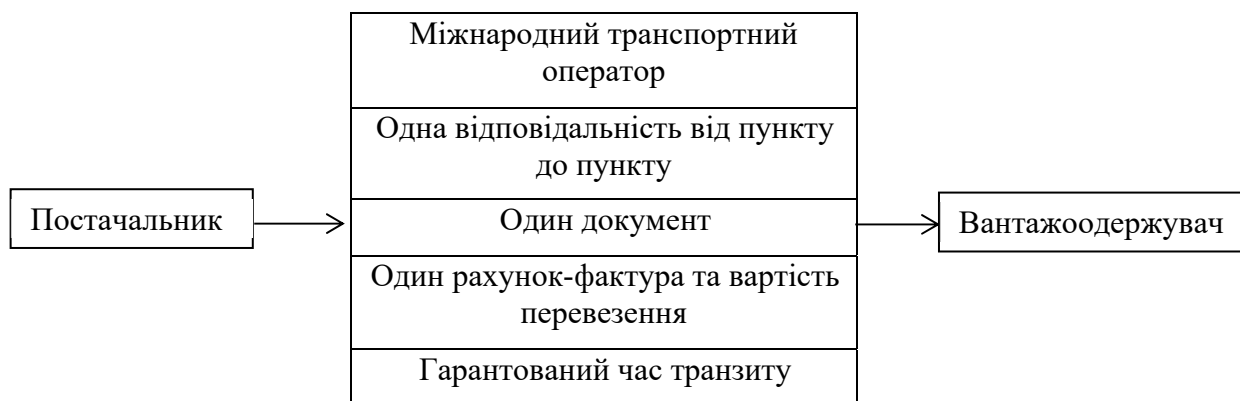


Рис. 1. Організація мультимодального перевезення

Джерело: узагальнено авторами

вантажні перевезення здійснює мультимодальний транспортний оператор (МТО, або експедитор), який працює від імені постачальника та покупця. МТО відповідає за ефективне та безпечне управління вантажем.

Використання мультимодального перевезення передбачає загальні структурні зміни, що охоплюють нові практики торгівлі та транспорту. Для впровадження мультимодальних перевезень необхідні різні заходи, від упорядкування комерційних норм до розвитку транспортної інфраструктури. Модернізація трьох основних елементів необхідна для ефективної мультимодальної транспортної системи, а саме: комерційна практика, адміністративні вимоги та транспортна інфраструктура.

Мультимодальне перевезення приносить із собою ряд переваг, які роблять цю систему однією з найбільш використовуваних систем у світі. Переваг мультимодальних перевезень є безліч. Компанії та підприємства використовують цей вид транспортування, оскільки він є безпрограшним для перевізників та клієнтів. Простота в оформленні договору, гнучкість доставки вантажу роблять його найбільш ефективним серед підприємств. Окрім головної переваги — можливості доставки по всьому світу, є й інші переваги мультимодальних перевезень, і вони такі:

- зменшують затори, оскільки морські порти перевантажені через ланцюг великих і малих суден;
- знижує витрати на моніторинг товарів та забезпечує більший рівень безпеки при збиранні податків;
- зниження митних витрат та посилення контролю за контрабандою;
- скорочення часу перевезення вантажів;
- зниження транспортних витрат;
- зниження ризику втрати внаслідок крадіжки або мародерства;

– є можливість доставити товар із будь-якої країни найбільш зручним транспортом.

Вантажовласники мають можливість самостійно здійснювати пошук судноплавних компаній, які допомагають їм обрати режим транзиту для своїх вантажів. Що ще важливіше, мультимодальність включає доставку від дверей до дверей у свої послуги, що мабуть, робить її найбільш затребуваною у транспортній галузі.

Незважаючи на безліч зручностей та переваг, пов'язаних із використанням мультимодального перевезення, він має деякі недоліки:

- високі вимоги до забезпечення безпеки внаслідок постійних інспекцій влади на шляхах сполучення;
- певні обмеження юридичного характеру через розбіжності у міжнародних стандартах;
- відсутність знань про нові технології у транспортному регіоні.

Коли надається послуга мультимодального перевезення, оператор несе відповідальність від пункту походження до пункту призначення. Він видає один транспортний документ, який буде включати рахунок на фрахтові збори, а також є гарантією виконання зобов'язань на час транзиту. Починаючи з цього моменту, МТО укладає низку субконтрактів з окремими перевізниками, автомобільними, залізничними, судноплавними лініями, портовими адміністраціями, операторами терміналів, стивідорами тощо на власне ім'я, а не на ім'я вантажовідправника або одержувача.

Найперспективнішим напрямком поєднання видів транспорту при здійсненні мультимодальних перевезень в Україні є взаємодія морського та залізничного, зокрема, їх інфраструктури.

Аналітиками консалтингової компанії Deloitte у 2020 році було опубліковано результати глобального дослідження Global Port Trends 2030,

у якому зазначено тенденції у портовій індустрії з прогнозом до 2030 року. Основний тренд — це безперервне розширення співробітництва портів з іншими учасниками перевезень та між самими портами задля підвищення ефективності їх роботи [14]. Наприклад, інформація, яку компанія надає про об'єднання італійських портів та портів штату Флорида у 2017 році, які мають тісний взаємозв'язок у здійсненні своєї діяльності. Також компанія приводить приклад щодо транскордонного співробітництва — це об'єднання Бельгійського порту Гент та Нідерландських морських портів у кластер Порти Північного моря, завдяки чому була спрощена процедура фінансування проєктів, а також створені нові робочі місця, що забезпечує стабільний розвиток галузі.

На сьогодні в Україні співпраця між портами відрізняється від світових трендів тим, що існує конкуренція за вантажопотоки, здійснюються не-системні інвестиції в базову інфраструктуру внаслідок відсутності єдиної стратегії розвитку. Тому спостерігається надлишок потужностей з перевалки зерна та металів, а під'їзна інфраструктура, у тому числі залізничні та автомобільні шляхи, не справляються зі зростаючими вантажопотоками, що спричиняє подальше загострення кризових явищ.

Наявна перевантажувальна потужність морських портів України, що на сьогодні складає 240 млн. тонн, у повній мірі не забезпечена відповідною пропускнуною спроможністю наземної інфраструктури, тому модернізація та створення нових потужностей має бути синхронізована із розвитком під'їзних шляхів до морських портів. Значна частина вантажів перевозиться залізницею до та від портів, зокрема зерновими та контейнерними поїздами [15]. На тлі цих змін, інфраструктура портів активно розвивається — у портах будуються нові термінали, портові елеватори, причали, здійснюються роботи щодо поглиблення дна акваторій тощо. Натомість припортова інфраструктура залізниць довгий час залишалась без суттєвих змін. Однак, при цьому обсяги роботи припортових станцій значно зросли, змінився і характер цієї роботи.

Проблема недостатньої пропускнуої здатності припортових залізничних станцій та незадовільного залізничного сполучення найбільш гостро стоїть у морських портах Одеса, Миколаїв, Маріуполь, Бердянськ та Рені. На сьогодні врегулювання такої проблеми досягається за рахунок низького рівня завантаженості наявних потужностей (131,7 млн. тонн на рік, тобто 54% від проєктної потужності). Проте таке врегулювання є тимчасо-

вим і не відповідає тенденціям розвитку морських портів України [15].

Автори [16] проаналізували взаємодію українських портів та залізничних припортових станцій та визначили, що суттєво збільшився обсяг маневрової роботи, пов'язаної з необхідністю підбирання вагонів не тільки по окремим причалам, але часто і по окремим стивідорам та власникам рухомого складу; робота станцій з маршрутними поїздами, кількість яких постійно нарощується, також вимагає залучення додаткових ресурсів. В цих умовах переробна спроможність припортових станцій все частіше демонструє свою недостатність [17]. А також зазначили, що для зменшення простоїв вагонів на припортових станціях та скорочення обігу вагонів на портових маршрутах необхідно збільшувати переробну спроможність станцій, як за рахунок розвитку їх інфраструктури, так і за рахунок удосконалення технології роботи.

Окрім розвитку під'їзних шляхів та ефективного використання наявних перевантажувальних потужностей, гостро стоїть питання відновлення портової інфраструктури стратегічного значення — причалів, каналів, акваторій та інфраструктури загального користування, зокрема внутрішньопортових автомобільних доріг, підкранових колій, залізничних шляхів, систем комунікацій тощо.

Важливе значення для організації мультимодальних перевезень мають транспортно-логістичні кластери, створення яких може вирішити більшість існуючих проблем.

Однією з основних переваг створення та функціонування транспортно-логістичного кластеру є досягнення синергетичного ефекту за рахунок реалізації певних організаційних рішень — організаційної синергії. Інтегральний прибуток у рамках кластера за рахунок синергетичного ефекту буде значно вищим за той, який кожен з учасників кластера отримував, працюючи самостійно.

Розглянемо детальніше портові кластери, до складу яких входять:

- морські та річкові порти;
- портові оператори;
- судноплавні компанії;
- залізничний та автомобільний транспорт;
- логістичні центри;
- транспортно-експедиторські компанії;
- інші підприємства та організації.

Кожне з перелічених вище підприємств оперує певними видами виробничих і трудових ресурсів і здійснює свою діяльність, виходячи з договорів виконання робіт і послуг. Таким чином, кожна компанія кластеру використовує свої ресурси для

обслуговування «своїх» договірної клієнтури, що в умовах об'єктивної нерівномірності прибуття транспортних засобів породжує наступну ситуацію.

З одного боку, є ресурси, які простоюють в очікуванні своєї клієнтури (морські судна, залізничний та автомобільний транспорт), з іншого боку, простоюють транспортні засоби через відсутність вільних ресурсів у компаній, які мають їх обробляти відповідно до укладених договорів. Якщо створити умови і можливість для розширення ресурсної бази обробки транспортних засобів, то спільне взаємовигідне використання ресурсів дозволить значно скоротити час стоянки (знижуються простої в очікуванні обробки), отримати від цього додатковий економічний ефект і підвищити конкурентоспроможність кластера.

Основним виробничим ресурсом портів клас-терів є портові виробничо-перевантажувальні комплекси (термінали), кожен із яких складається з причалів, перевантажувального обладнання, складу та залізничних під'їзних колій. Розпоряджаються зазначеними ресурсами, як правило, стивідорні компанії, що мають один або два причали, спеціалізовані на перевантаженні певних видів вантажів. Створення умов для розширення ресурсної бази щодо її спільного використання декількома портовими операторами (стивідорними компаніями) дозволить отримати суттєвий економічний ефект від значного скорочення стоянково-го часу суден.

Потенційних учасників портового кластера можна розділити на дві групи [18]:

1. Організації, що входять у морську транспортну логістичну систему: державна морська адміністрація, адміністрації морських портів, портові оператори (стивідорні компанії, агентські фірми, лоцманські фірми тощо), підрозділи «Укрзалізниці», автотранспортні підприємства для перевозу вантажів, страхові компанії, комерційні банки.

2. Наукові та освітні структури: науково-дослідні інститути морського транспорту, ЗВО для кадрового забезпечення морських портів.

Такий кластерний підхід суттєво змінює зміст державної регіональної політики у сфері управління транспортною галуззю, оскільки зусилля Міністерства інфраструктури України спрямовуються не на підтримку окремих підприємств та галузей, а на розвиток системи взаємовідносин між суб'єктами економіки та державними інститутами. Такий підхід дає можливість сформулювати та реалізувати міжгалузеві та міжрегіональні інвестиційні та інноваційні проекти.

В останні роки розроблено цілий ряд інвестиційних проектів щодо модернізації технічного оснащення припортових станцій та ділянок; переважна частина цих проектів передбачає державно-приватну модель фінансування. Деякі проекти вже реалізовано. Так, за період 2011–2015 р.р. за рахунок державно-приватного партнерства з компанією ТІС було модернізовано частину залізничної ділянки Чорноморська — порт ТІС, добова пропускна здатність якої зросла з 23 до 52 пар поїздів [15]. У листопаді 2021 р. Укрзалізниця разом з інвесторами порту Південний реалізувала проект зі спорудження майже 7 км другої електрифікованої колії на ділянці Чорноморська — Берегова, що збільшило її пропускну здатність до 60 пар поїздів на добу; вартість проекту склала 460 млн. грн. Перспективні плани передбачають повну модернізацію цієї ділянки (будівництво другої головної колії), що дозволить збільшити її пропускну здатність у напрямку портів Південний, ТІС та Одеського припортового заводу до 150 пар поїздів на добу [16].

Переважна частина запланованих проектів реалізується за кошти приватних інвесторів — в основному компаній, що працюють у портах. Загальні ж обсяги інвестицій у припортову інфраструктуру залізничних станцій та ділянок плануються на рівні 8–10 млрд. грн [16].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Для підвищення ефективності взаємодії видів транспорту при мультимодальних перевезеннях доцільно застосувати кластерний підхід. Причому для учасників кластеру можна виділити наступні переваги:

1. Інфраструктурні об'єкти (порт, залізничні станції на під'їзних шляхах): удосконалення інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності, залучення інноваційних технологій.

2. Логістичні компанії (вантажоперевізники, стивідорні оператори): спільне користування інфраструктурою, завдяки чому буде зменшено час простою транспортних засобів, що зазвичай призводить до збитків. Можливість створення лояльної тарифної політики для клієнтів.

3. Наукові та освітні установи: створення інноваційних проектів, підвищення кваліфікації співробітників підприємств кластеру.

4. Органи державної влади: створення позитивного іміджу на міжнародній арені, зокрема для інвесторів.

Окрім цього, за рахунок державно-приватного партнерства буде зменшено інвестиційне навантаження при впровадженні інноваційних проектів та удосконалення технологій для приватних ін-

весторів. В перспективі необхідно залучати підприємства у галузі інформаційних технологій для створення єдиної системи управління та оптимізації бізнес-процесів.

Перспективою подальшого дослідження є аналіз створення можливих кластерів та визначення їх економічної доцільності.

Література

1. Мультиmodalні перевезення як базовий сегмент транзитного потенціалу України / Р. В. Вернигора та ін. Транспортні системи та технології перевезень, 2017. Вип. 14. С. 20–29.
2. Іртищева І. О. Структура транспортно-логістичної системи України. Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. № 4. С. 146–149.
3. Пасічник А. М. Аналіз та оцінка ефективності використання транзитного потенціалу української транспортної системи. Електромагнітна сумісність та безпека на залізничному транспорті, 2016. № 12. С. 88–97.
4. Піюренко І. О. Сучасні аспекти формування системи мультиmodalних перевезень на регіональному рівні. Український журнал прикладної економіки. 2018. Том 3. № 4. С. 131–144.
5. Полякова О. М., Шраменко О. В. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі. Проблеми транспортного комплексу України, 2017. № 58. С. 126–134.
6. Соколова О. Є. Концептуальні засади формування мультиmodalної системи перевезення вантажів. Науковий журнал, 2014. № 1. С. 114–118.
7. Харченко М. В., Юденко Є. В., Черніхова О. С. Розвиток мультиmodalних та інтерmodalних технологій у системі логістичної інфраструктури України. Інтелект ХХІ, 2020. № 4.
8. Никифоров В. С. Мультиmodalные перевозки и транспортная логистика: Учебное пособие. М.: Транслит 2007. 272 с.
9. Лимонов Э. Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультиmodalные перевозки. СПб: Информационный центр «Выбор», 2001. 416 с.
10. Миротин Л. Б., Ташбаев Ы. Э. Логистика для предпринимателей: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2003. 252 с.
11. Плужников К. И., Чунтомова Ю. А. Транспортное экспедирование. М.: Транслит, 2006. 528 с.
12. Современная логистика: пер. с англ. / [Джеймс Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Дэниел Л. Ворлоу, Поль Р. Мерфи-мл.]. 7-е изд. М.: Вильямс, 2005. 624 с.
13. Харрісон А. Управління логістикою: Розробка стратегій логістичних операцій / Алан Харрісон, Ван Хоук Ремко; пер. з англ. за наук. ред. О. Є. Міхейцева. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. 368 с.
14. Створення торгових портових кластерів: перспективи для України // mintrans.news. Mintrans. URL: <https://mintrans.news/porty/stvorennya-torgovikh-portovikh-klasteriv-perspektivi-dlya-ukraini>.
15. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року. URL: <https://mtu.gov.ua/files/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D0%BC%D0%BE%D1%80%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%96%D0%B2%20%D0%B4%D0%BE%202038.pdf>
16. Аналіз техніко-технологічних параметрів припортових залізничних станцій України / О. О. Чернова та ін. Збірник наукових праць ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна. 2021. № 22. С. 36–47.
17. Киман А. Залізничний транспорт як невід’ємний елемент інфраструктури. Доповідь на конференції NewPort UA: Розвиток портової інфраструктури. URL: <https://newportua.com/wpcontent/uploads/ukrzaliznytsia.pdf>
18. Пічугіна Ю. В. Кластерний підхід до розвитку транспортної галузі України. Наука молода. 2014. № 21. С. 56–60.

References

1. Multymodalni perevezennja jak bazovyj seghment tranzytnogho potencialu Ukrajiny / R. V. Vernyghora ta in. Transportni systemy ta tekhnologhiji perevezenj, 2017. Vyp. 14. S. 20–29.
2. Irtysheva I. O. Struktura transportno-loghistychnoji systemy Ukrajiny. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky, 2015. # 4. S. 146–149.
3. Pasichnyk A. M. Analiz ta ocinka efektyvnosti vykorystannja tranzytnogho potencialu ukrajinsjkoji transportnoji systemy. Elektromaghnitna sumisnistj ta bezpeka na zaliznychnomu transporti, 2016. # 12. S. 88–97.

4. Pijurenko I. O. Suchasni aspekty formuvannja systemy mul'tymodalnykh perevezenj na regional'nomu rivni. *Ukrajinskij zhurnal prykladnoji ekonomiky*. 2018. Tom 3. # 4. S. 131–144.
5. Poljakova O. M., Shramenko O. V. Cuchasni tendenciji rozvytku transportno-loghistychnoji infrastruktury v Ukraini i sviti. *Problemy transportnogo kompleksu Ukrainy*, 2017. # 58. S. 126–134.
6. Sokolova O. Je. Konceptualjni zasady formuvannja mul'tymodalnoji systemy perevezennja vantazhiv. *Nauko-jemni tekhnologhiji*, 2014. # 1. S. 114–118.
7. Kharchenko M. V., Judenko Je. V., Chernikhova O. S. Rozvytok mul'tymodalnykh ta intermodalnykh tekhnologhij u systemi loghistychnoji infrastruktury Ukrainy. *Intelekt KhKhI*, 2020. # 4.
8. Nikiforov V. S. Multimodalnye perevozki i transportnaya logistika: Uchebnoe posobie. M.: TransLit 2007. 272 s.
9. Limonov E. L. Vneshnetorgovyje operatsii morskogo transporta i multimodalnye perevozki. SPb: Informatsionnyy tsentr «Vybor», 2001. 416 s.
10. Mirotin L. B., Tashbaev Y. E. Logistika dlya predprinimateley: ucheb. posobie. M.: Infra-M, 2003. 252 s.
11. Pluzhnikov K. I., Chuntomova Yu. A. Transportnoe ekspedirovanie. M.: Translit, 2006. 528 s.
12. *Sovremennaya logistika: per. s angl.* / [Dzheymz Dzhonson, Donald F. Vud, Deniel L. Vorlou, Pol R. Merfi-ml.]. 7-e izd. M.: Vilyams, 2005. 624 s.
13. Kharrison A. Upravlinnja loghistykoju: Rozrobka strateghij loghistychnykh operacij/Alan Kharrison, Van Khouk Remko; per. z anghl. za nauk. red. O. Je. Mikhejceva. Dnipetrovs'jk: Balans Biznes Buks, 2007. 368 s.
14. Stvorennja torghovykh portovykh klasteriv: perspektyvy dlja Ukrainy // *mintrans.news*. Mintrans. URL: <https://mintrans.news/porty/stvorennja-torgovikh-portovikh-klasteriv-perspektivi-dlya-ukraini>.
15. Strateghija rozvytku morskjykh portiv Ukrainy na period do 2038 roku. URL: <https://mtu.gov.ua/files/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D0%BC%D0%BE%D1%80%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%96%D0%B2%20%D0%B4%D0%BE%202038.pdf>
16. Analiz tekhniko-tekhnologichnykh parametriv pryportovykh zaliznychnykh stancij ukrainy / O. O. Chernova ta in. *Zbirnyk naukovykh pracj DNUZT im. akad. V. Lazarjana*. 2021. # 22. S. 36–47.
17. Kyman A. Zaliznychnyj transport jak nevidjemnyj element infrastruktury. Dopovidj na konferenciji NewPort UA: Rozvytok portovoji infrastruktury. URL: <https://newportua.com/wpcontent/uploads/ukrzaliznytsia.pdf>
18. Pichughina Ju. V. Klasternyj pidkhid do rozvytku transportnoji ghaluzi Ukrainy. *Nauka moloda*, 2014. # 21. S. 56–60.

Світлична Карина Станіславівна

*кандидат фармацевтичних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Національний фармацевтичний університет*

Светличная Карина Станиславовна

*кандидат фармацевтических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования
Национальный фармацевтический университет*

Svitlychna Karyna

*PhD, Associate Professor, Associate Professor of the
Management and Public Administration Department
National University of Pharmacy*

ORCID: 0000-0003-0766-7513

Русов Иван Глібович

*студент
Національного фармацевтичного університету*

Русов Иван Глебович

*студент
Национального фармацевтического университета*

Rusov Ivan

*Student of the
National University of Pharmacy*

ORCID: 0000-0002-0853-6841

Шуть Оксана Юріївна

*кандидат фармацевтичних наук,
викладач кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Національний фармацевтичний університет*

Шуть Оксана Юрьевна

*кандидат фармацевтических наук,
преподаватель кафедры менеджмента и публичного администрирования
Национальный фармацевтический университет*

Shut Oksana

*PhD, Lecturer of the
Management and Public Administration Department
National University of Pharmacy*

ORCID: 0000-0002-1194-7078

Коляда Тетяна Анатоліївна

*кандидат юридичних наук,
доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Національний фармацевтичний університет*

Коляда Татьяна Анатольевна

*кандидат юридических наук,
доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования
Национальный фармацевтический университет*

Koliada Tetiana

*PhD, Associate Professor of the
Management and Public Administration Department
National University of Pharmacy*

ORCID: 0000-0002-6929-8939

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7857

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ
ПАРТНЕРСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ****МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНИВАНИЯ
ПАРТНЕРСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА****METHODOLOGICAL BASES FOR
ASSESSING PARTNER MANAGEMENT**

Анотація. В статті обґрунтовано актуальність проведення оцінювання рівня партнерського менеджменту для суб'єктів господарювання, що викликана практичною необхідністю вирішення цього завдання. Визначено недостатнє теоретичне опрацювання питань партнерства, особливо у вітчизняній літературі і, як наслідок, недостатнє опрацювання даного питання у практичній діяльності. Обґрунтовано алгоритм оцінювання партнерського менеджменту для суб'єктів ринку, що має на меті виконання чітко структурованої послідовності етапів. А саме: вибір спільних комплексних складових партнерства для контрагентів, визначення локальних показників партнерських відносин за кожною комплексною складовою, сегментація клієнтів, проведення анкетного опитування з метою визначення цінності партнерства підприємства та його клієнтів, визначення вагомості комплексних складових партнерських відносин для підприємства та для його клієнтів, оцінка фактичного рівня партнерства для всіх сторін відносин, діагностика збалансованості в розвитку фактичного рівня партнерського менеджменту для підприємства та його клієнтів, оцінка бажаного рівня партнерства для підприємства та для клієнтів, діагностика потенціалу розвитку партнерських відносин, побудова карти розвитку партнерства, вибір пріоритетних напрямків розвитку, розробка заходів щодо розвитку партнерського менеджменту, впровадження та моніторинг ефективності заходів з розвитку партнерства підприємства з клієнтами. Перевагою запропонованого методу є універсальність, що дозволяє використовувати його у різноманітних сферах діяльності та галузях промисловості за умови обґрунтованого вибору напрямків оцінювання партнерства та локальних індикаторів до них. Підсумовано, що менеджмент партнерських відносин — це перманентний процес, що має багатосторонню стратегічну спрямованість з метою забезпечення учасників партнерства додатковими конкурентними перевагами, які виникають внаслідок партнерської взаємодії.

Ключові слова: партнерський менеджмент, партнерські відносини, алгоритм оцінювання, цінність відносин.

Аннотация. В статье обоснована актуальность проведения оценки уровня партнерского менеджмента для субъектов хозяйствования, что вызвано практической необходимостью решения указанной задачи. Определена недостаточная теоретическая проработка вопросов партнерства, особенно в отечественной литературе и, как следствие, недостаточная проработка данного вопроса в практической деятельности. Обоснован алгоритм оценки партнерского менеджмента для субъектов рынка, имеющий целью выполнение четко структурированной последовательности этапов. А именно: выбор общих комплексных составляющих партнерства для контрагентов, определение локальных показателей партнерских отношений по каждой комплексной составляющей, сегментация клиентов, проведение анкетирования с целью определения ценности партнерства для предприятия и его клиентов, определение весомости комплексных составляющих партнерских отношений, диагностика сбалансированности в развитии фактического уровня партнерского менеджмента для предприятия и для его клиентов, оценка желаемого уровня партнерства, диагностика потенциала развития партнерских отношений, построение карты развития партнерства, выбор приоритетных направлений развития, разработка мероприятий по развитию партнерского менеджмента, внедрение и мониторинг эффективности мероприятий по развитию партнерства предприятия с клиентами. Преимуществом предлагаемого метода является универсальность, позволяющая использовать его в различных сферах деятельности и отраслях промышленности при условии обоснованного выбора направлений оценки партнерства и локальных индикаторов к ним. Сделан вывод, что менеджмент партнерских отношений — это перманентный процесс, имеющий многостороннюю стратегическую направленность с целью обеспечения участников партнерства дополнительными конкурентными преимуществами, возникающими в результате партнерского взаимодействия.

Ключевые слова: партнерский менеджмент, партнерские отношения, алгоритм оценивания, ценность отношений.

Summary. The article substantiates the relevance of partner management assessment for business entities, which is caused by the practical necessity of solving this problem. Insufficient theoretical study of partnership issues, especially in domestic

literature, and, as a result, insufficient study of this issue in practice has been identified. An algorithm for evaluating partnership management for market entities is substantiated, which aims to perform a clearly structured sequence of stages. Namely: the choice of common complex components of the partnership for counterparties, the determination of local indicators of partnerships for each complex component, segmentation of customers, conducting a survey to determine the value of the partnership for the enterprise and its customers, determining the weight of the complex components of partnerships for the enterprise and its clients, diagnosing the balance in the development of the actual level of partnership management for the enterprise and its clients, assessing the desired level of partnership, diagnosing the potential for developing partnerships, building a partnership development map, choosing priority areas for development, developing measures for the development of partnership management, implementation and monitoring of the effectiveness of measures for the development of partnerships between the enterprise and customers. The advantage of the proposed method is its versatility, which allows it to be used in various fields of activity and industries, subject to a reasonable choice of areas for assessing partnerships and local indicators for them. It is concluded that partnership management is a permanent process that has a multilateral strategic focus in order to provide partnership participants with additional competitive advantages arising from partnership interaction.

Key words: partnership management, partnerships, evaluation algorithm, relationship value.

Постановка проблеми. Зважаючи на те, що тривалий час у взаємодії між більшістю суб'єктів ринку спостерігалися тенденції щодо використання моделей незалежних відносин, велика частка транзакцій у всіх ланках ланцюгів постачання носила дискретний характер.

Але сьогодні очевидним стає той факт, що партнерські відносини (ПВ) виступають не лише головною складовою підприємницької діяльності, але й необхідною умовою договірних відносин між контрагентами, що спрямовано на отримання для кожного з них запланованого рівня прибутковості за рахунок обміну результатами діяльності.

Практика свідчить, що перевагами системи ПВ є: підвищення конкурентоспроможності кожного з партнерів, регламентація прав та обов'язків сторін, скорочення часових та фінансових витрат, більш повне задоволення потреб кінцевих споживачів.

ПВ — одна з головних умов результативного функціонування кожного суб'єкта ринку. Постійний пошук найбільш ефективних партнерських зв'язків, постачальників та клієнтів, що налаштовані на взаємовигідне співробітництво, дозволяє компаніям розвивати свої конкурентні переваги на безперервній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання партнерства більш широко досліджені в зарубіжній науковій літературі [1; 5; 9; 12; 13]. При цьому акцент робиться на необхідності врахування вимог та очікувань клієнтів як головного елемента будь-якої стратегічної орієнтації у своїй діяльності.

Оскільки вітчизняна наука тривалий час не приділяла достатньої уваги партнерським комунікаційним процесам, у вітчизняних дослідженнях управління партнерством розглянуто не в повній мірі [4; 6; 8; 10].

Найбільш розповсюджені підходи до розуміння партнерського менеджменту наведені в таблиці 1.

Підводячи підсумок результатів дослідження наукових публікацій, можна зробити висновок, що партнерство — це взаємовідносини між зацікавленими сторонами, які полягають у визначенні та забезпеченні реалізації їх інтересів шляхом використання певного інструментарію з метою отримання економічних переваг, стратегічних вигід розвитку, виконання місії діяльності партнерів, що у кінцевому підсумку створюють додаткову цінність і для кінцевих споживачів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування алгоритму оцінки рівня партнерського менеджменту між суб'єктами ринку (виробничими підприємствами, організаціями, установами, клієнтами, постачальниками, посередниками ті ін.).

Виклад основного матеріалу. В умовах посилення світових інтеграційних процесів, сьогодні можна стверджувати, що партнерський менеджмент виступає наріжним каменем для формування відносин на засадах підвищення рівня довіри та надійності до партнерів, що, у кінцевому підсумку, спрямовано на забезпечення гарантії якості створюваного продукту або наданих послуг.

Отже, побудова ефективної системи ПВ повинна мати на меті погодження та інтеграцію цілей та стратегій обох партнерів, що призводить до отримання взаємного зиску, розподілу відповідальності та виникненню на цій основі додаткових переваг та цінності для кінцевого споживача.

На думку фахівців, формування ефективної системи відносин між бізнес-партнерами повинно базуватися на таких принципах: використання логістичного та маркетингового підходів; розподіл ризиків; координація та планування; синхронізація

вхідних та вихідних логістичних потоків; погодженість цілей; відкритість; емерджентність; формування спільної інформаційної бази; стратегічна спрямованість [2; 9].

Проте, якщо питання саме побудови партнерських відносин є більш дослідженим в науковій літературі та зустрічається в практичній діяльності (хоча часто і носить інтуїтивний характер), то розробка підходів до оцінювання рівня партнерського менеджменту на сьогодні є однією з затребуваних та визначальних для підприємців та менеджерів з боку забезпечення уникнення небажаних наслідків і ризиків, що можуть потенційно виникати при взаємодії з партнерами.

Таким чином постала нагальна необхідність розробки чіткого та структурованого переліку етапів, які б дозволили провести оцінку стану та рів-

ня відносин між партнерами, дозволили оцінити ступінь зиску або, навпаки, збитків, які потенційно можуть отримувати партнери від взаємодії один із одним. Запропонована методика оцінювання рівня партнерського менеджменту, в основу якої закладена модель цінності відносин, представлена на рисунку 1.

Отже, на перших етапах алгоритму, необхідно визначити комплексні та локальні складові, що примножують цінність відносин для партнерів. В залежності від специфіки галузі, в якій функціонують партнери, або специфіки їх діяльності, ці можуть різнитися. Наприклад, комплексними складовими можуть бути: фінансовий результат, стратегічний розвиток, система менеджменту, інформаційна система та ін. В рамках цих комплексних складових підбираються локальні конкретні індикатори.

Таблиця 1

Найбільш поширені визначення партнерства

№	Автор	Визначення
1	2	3
2	Шані Д., Чаласані С.	Інтегровані зусилля по побудові, підтримці та розвитку мережі з індивідуальними споживачами для взаємної користі шляхом взаємодії, індивідуалізації відносин протягом тривалого часу
3	Парватияр А.	Процес постійної участі у спільних партнерських діях і програмах з посередниками та кінцевими споживачами з метою створення та розвитку спільної економічної цінності при зниженні витрат
4	Гуммерсон Е.	Відносини, засновані на взаємодії, зорієнтовані на довгострокову перспективу з окремими споживачами, що створюють цінність сторонами спільно
5	Баллантин Д.	Створення, розвиток та підтримка обміну цінностями між залученими сторонами, що відбувається поступово, постійно та стабільно в ланцюгу створення доданої цінності
6	Гордон І.	Безперервний процес визначення існуючих та створення нових цінностей спільно зі споживачами, спільного розподілу вигід від цієї діяльності між учасниками взаємодії
7	Акроль Р., Котлер Ф.	Практика взаємовигідних відносин із ключовими ринковими партнерами (споживачами, постачальниками, дистриб'юторами) з метою встановлення довгострокової усталеної практики взаємодії
8	Брюн М.	Сукупність дій, спрямованих на аналіз, планування, реалізацію та контроль заходів, що визивають, стабілізують, посилюють та відновлюють взаємодію з усіма зацікавленими сторонами корпорації, головним чином зі споживачами, а також на отримання додаткової цінності в процесі цих відносин.
10	Чухрай Н.	Процес створення, підтримання і розширення тісної співпраці з клієнтами та іншими партнерами підприємства, який передбачає орієнтацію підприємства на кожного споживача індивідуально, враховуючи його специфічні потреби і особливості.
11	Бубнов С.	Процес досягнення асоціативних цілей учасників ланцюга постачань шляхом встановлення чіткої системи вимог до партнерів та їх послідовного виконання
12	Струк Н.	Економічні зв'язки суб'єктів підприємництва, які ґрунтуються на взаємовигідній економіко-правовій основі розв'язання господарських проблем з врахуванням вимог ринку
14	Іган Дж.	Взаємовідносини між організацією-постачальником та організацією-клієнтом, що передбачають визнання їх обома сторонами як партнерів, при чому головна мета обох сторін — спільне використання вигід від підвищення ефективності та продуктивності спільних зобов'язань, взятих на себе в рамках взаємовідносин

Джерело: систематизовано авторами на підставі [5; 6; 7; 10; 11; 13; 14]

Необхідно зазначити, що формування та розвиток партнерства, окрім забезпечення переваг для партнерів, має досить високий ступінь невизначеності, ризикованості та передбачає певні витрати. Серед сфер, що враховують негативний бік партнерських відносин, можуть бути виокремлені — витрати відносин, загрози, ризики.

Наступним етапом оцінювання рівня партнерського менеджменту є сегментація клієнтів суб'єкта ринку, для якого проводиться оцінка.

З одного боку критерієм сегментації може стати групування клієнтів за обсягами закупівель (згідно ABC-аналізу), з іншого, наприклад, тривалість бізнес-відносин. Для подальшого аналізу ПВ

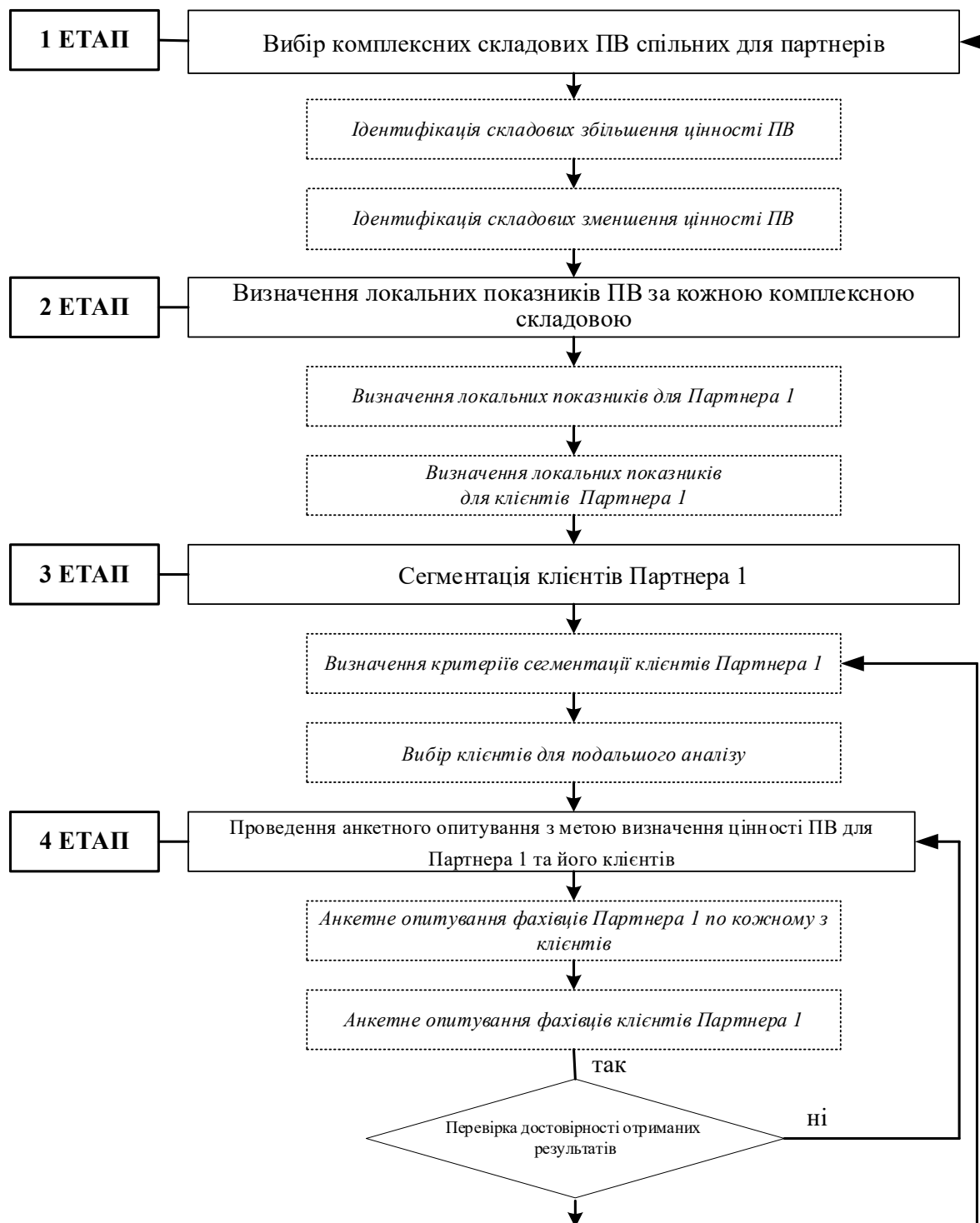


Рис. 1. Алгоритм оцінювання партнерського менеджменту між суб'єктами ринку
Джерело: складено авторами

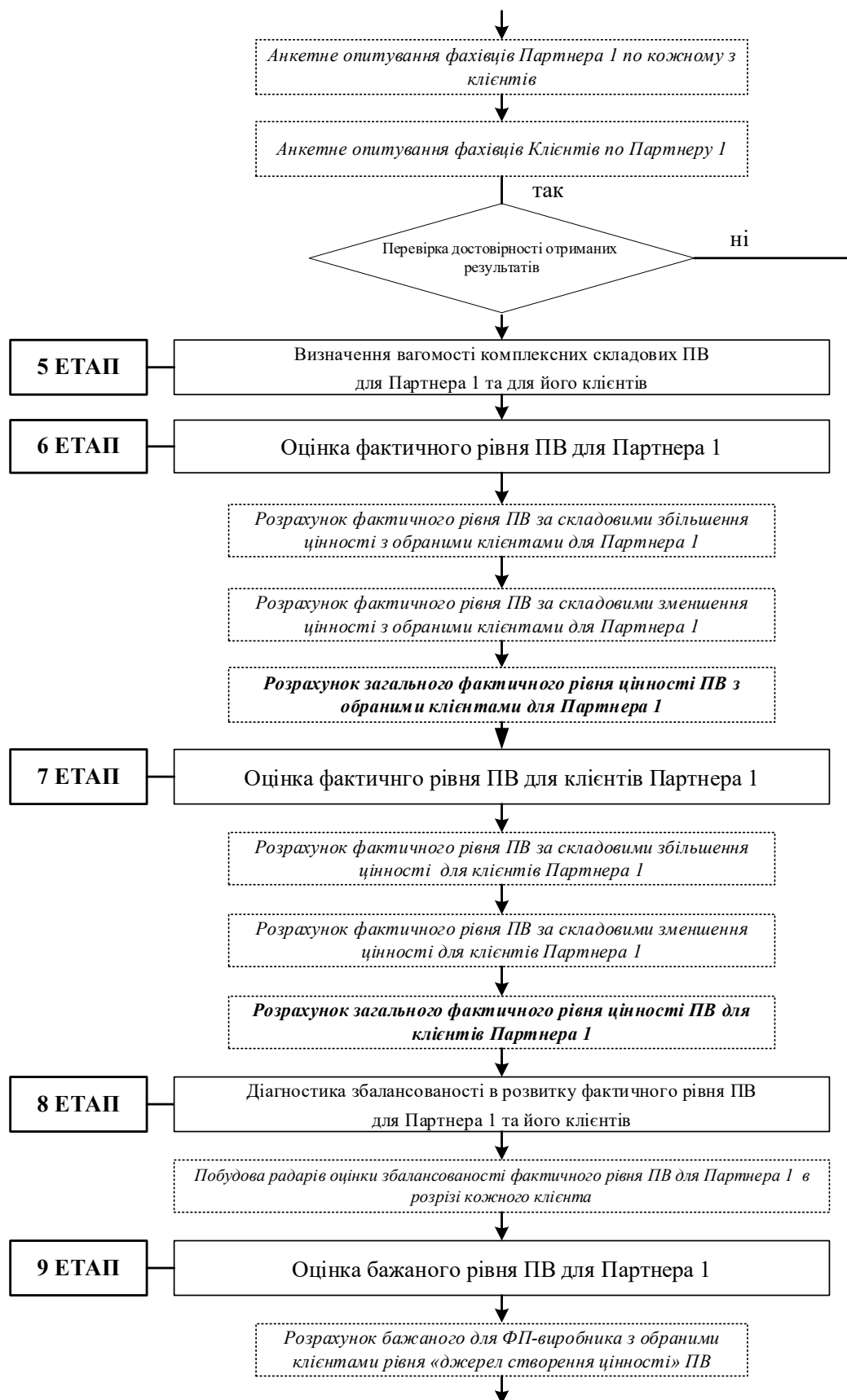


Рис. 1. Алгоритм оцінювання партнерського менеджменту між суб'єктами ринку (продовження)

Джерело: складено авторами

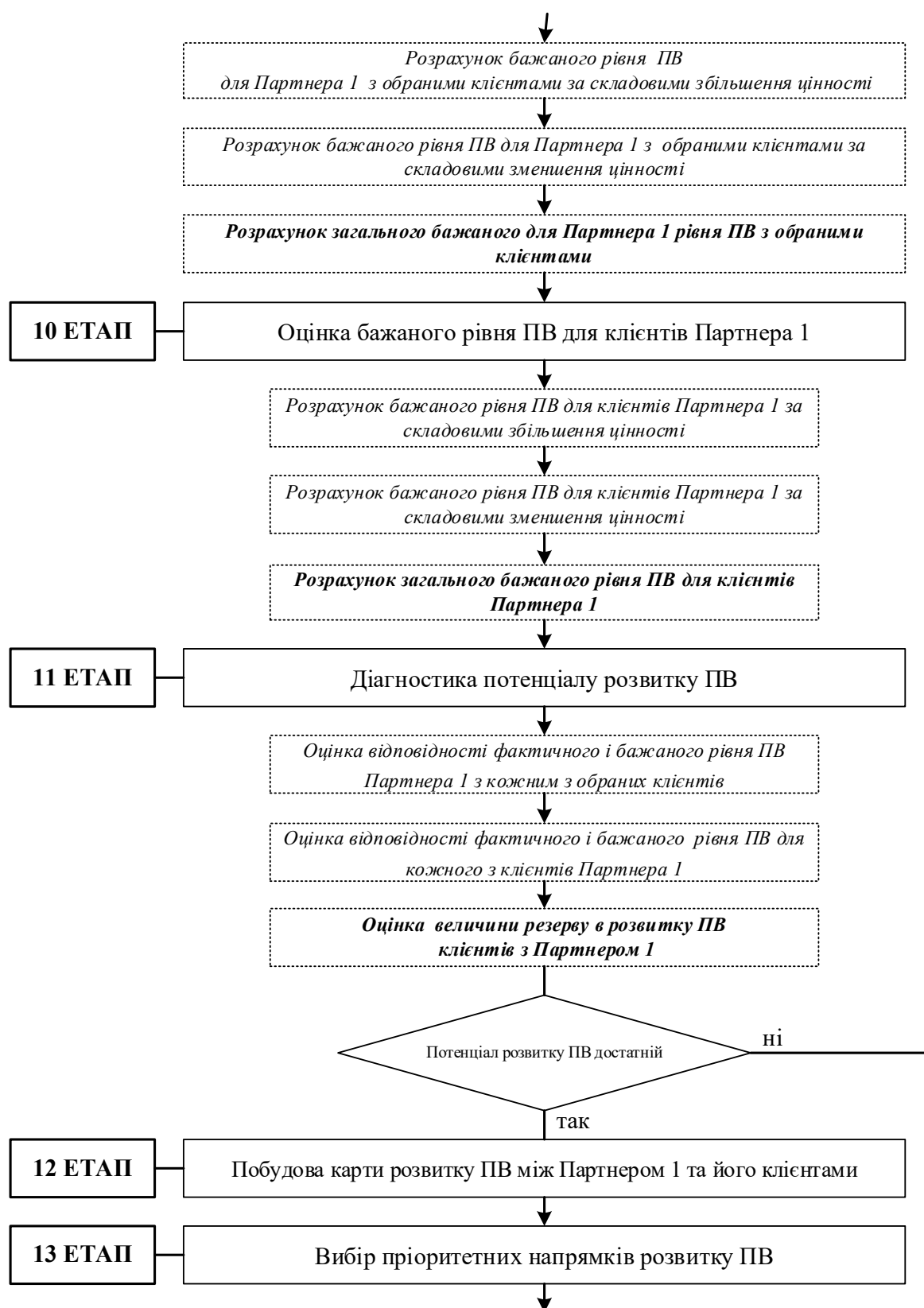


Рис. 1. Алгоритм оцінювання партнерського менеджменту між суб'єктами ринку (продовження)

Джерело: складено авторами

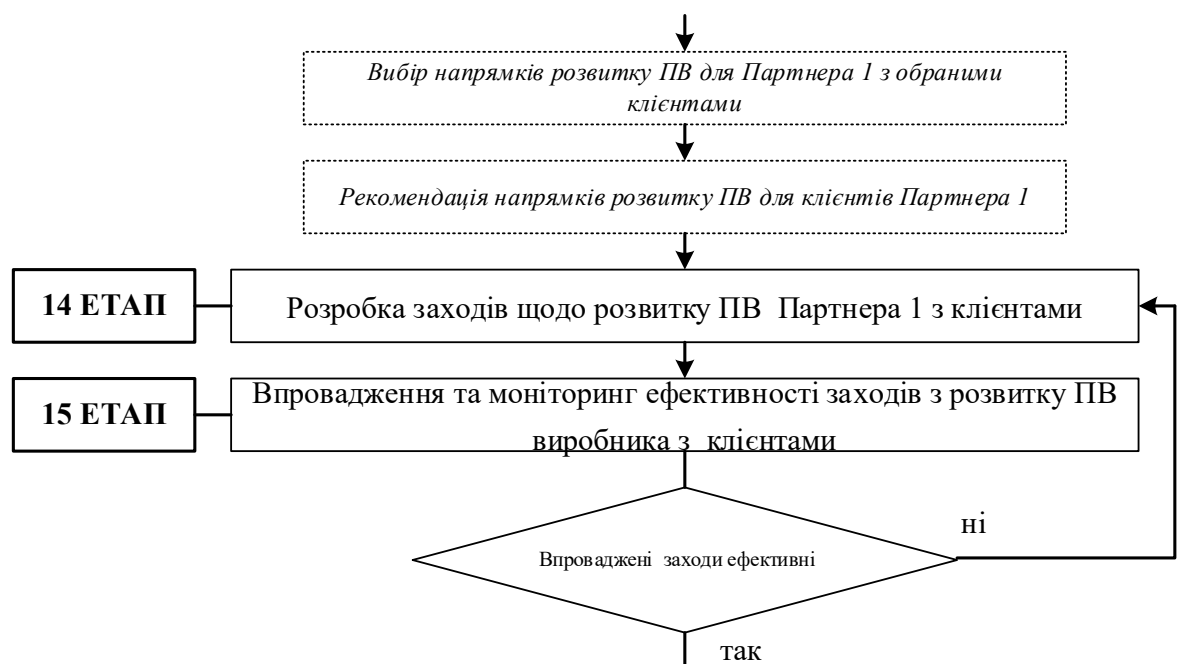


Рис. 1. Алгоритм оцінювання партнерського менеджменту між суб'єктами ринку (закінчення)

Джерело: складено авторами

обираються клієнти з сегментів, розвиток яких є пріоритетним для підприємства на час проведення дослідження.

Важливою складовою оцінювання партнерського менеджменту є визначення бажаного рівня цінності ПВ для партнера та для кожного з його клієнтів. Ідеальний рівень цінності ПВ відображає максимально можливу оцінку величини цінності ПВ.

З метою діагностики потенціалу розвитку партнерського менеджменту на наступному етапі необхідно порівняти рівень фактичної цінності ПВ з бажаним з позиції кожного з партнерів за допомогою розрахунку коефіцієнтів відповідності. Оптимальним є значення коефіцієнту відповідності, яке дорівнює одиниці.

Отже, для розвитку ПВ до бажаного рівня на даному етапі постає необхідність вибору комплексних напрямків ПВ, що потребують першочергового розвитку.

З цією метою на наступному етапі пропонується побудова карти розвитку цінності ПВ, яка дозволяє врахувати одразу два аспекти: з одного боку — важливість складових ПВ для партнерів, а з іншого — існуючий розрив збалансованості у взаємодії між партнерами.

Приклади побудови карти розвитку цінності ПВ наведено на рис. 2.

На вісі X матриці відображено рівень відповідності фактичної величини ПВ бажаній, які визначено на попередніх етапах досліджень шляхом розрахунку коефіцієнтів відповідності.

Вісь Y характеризує вагомість певної сфери розвитку ПВ для партнера та його клієнтів. Максимальне значення на цій шкалі відповідає максимальному значенню важливості сфери цінності ПВ за результатами анкетного опитування. На підставі цих значень в матриці розвитку ПВ утворюються чотири квадранти.

Квадрант А відображає напрямки ПВ, що мають найбільшу вагомість для партнерів та найвищий ступінь розвитку цінності за ними. В разі, якщо цінність ПВ описується елементами, що потрапили в даний квадрант — це є свідченням високого рівня взаємодії між партнерами. Управлінські заходи полягають в підтриманні елементів в даному сегменті та їх розвитку вразі прямування до лівої частини квадранту.

У квадрант В потрапляють ті напрямки ПВ, що мають середній або нижчий за середній рівень вагомості для партнерів, проте, достатньо високий рівень створення цінності ПВ за ними. Потрапляння елементів цінності в даний квадрант — також ознака відносин, що носять характер стійких, партнерських. Позитивною тенденцією є прямування елементів до правої сторони квадранту.

Квадрант С включає елементи низької вагомості для партнерів та низького рівня розвитку цінності за ними. Позитивним є спрямування до квадранту В. Проте з урахуванням низької вагомості елементів даного квадранту, їх розвиток слід розглядати як другорядне завдання.

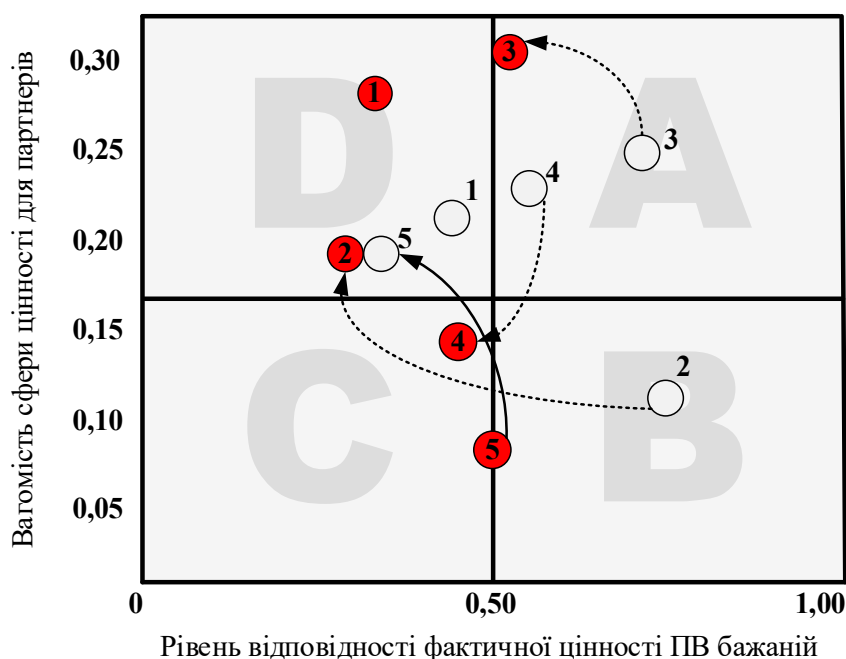


Рис. 2. Приклад карти цінності розвитку партнерського менеджменту

Джерело: складено авторами

Умовні позначення:

- 1 — сфера цінності ПВ «Менеджмент якості»;
- 2 — сфера цінності ПВ «Стратегічний розвиток»;
- 3 — сфера цінності ПВ «Фінансово-господарські результати»;
- 4 — сфера цінності ПВ «Витрати»;
- 5 — сфера цінності ПВ «Загрози та ризики»;

○¹ — стан та перспективи розвитку вказаного напрямку для клієнта по відношенню до Партнера;

●¹ — стан та перспективи розвитку вказаного напрямки для Партнера по відношенню до клієнта;

→ — пріоритетний напрямок розвитку ПВ з боку Партнера;

---→ — пріоритетний напрямок розвитку ПВ з боку клієнта Партнера.

Найгірший стан розвитку цінності відносин між партнерами має місце, коли елементи цінності ПВ потрапляють в квадрант D. При високій вагомості елементів даного квадранту, з точки зору їх розвитку для обох партнерів, відповідність фактичної величини цінності ПВ навіть на 50% не відповідає бажаному рівню. Напрямки ПВ, що потрапили в даний квадрант, потребують першочергових заходів щодо управління їх розвитком.

Заключними етапами в управлінні розвитком партнерського менеджменту є впровадження конкретних заходів для збільшення цінності ПВ та моніторинг їх ефективності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Менеджмент ПВ — перманентний процес, що спрямований на досягнення цілей сторін, сумісне створення цінності, посилення ринкових позицій, формування довгострокових конкурентних переваг. Саме створення ефективної системи управління ПВ може

стати джерелом конкурентної переваги підприємства, оскільки саме вбудовані в організацію управлінські компетенції, а не доступність фізичних чи матеріальних ресурсів стають визначальними умовами конкурентних переваг підприємства.

Розроблену методику оцінювання партнерського менеджменту, в основу якої покладено визначення фактичного стану управління партнерством та опрацювання пріоритетних напрямків в управлінні розвитком ПВ, можна використовувати на різних етапах побудови або удосконалення відносин з контрагентами.

На підставі проаналізованого масиву даних щодо управління розвитком партнерського менеджменту визначено, що запропонована методика дозволяє проаналізувати відносини з одним із клієнтів певного сегмента, та на цій основі приймати обґрунтовані управлінські рішення стосовно напрямків формування та розвитку ПВ з іншими клієнтами цього сегмента.

Запропонований методичний підхід до оцінювання партнерського менеджменту може бути використаний в різноманітних сферах підприємницької діяльності за умов актуального коригування комплексних та локальних напрямків цінності ПВ.

Література

1. Бауэрсокс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / [пер. с англ.; 2-е изд.]. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 640 с.
2. Бурак І. О. Оцінка надійності ділових партнерів підприємства. Молодий вчений. 2017. № 4(44). С. 619–622.
3. Бутенко Н. В. Розвиток партнерства в національній економіці: монографія. Київ: вид-во ІЕП НАН України, 2015. 358 с.
4. Головчук Ю. О., Стадник В. В. Партнерські відносини в розвитку інноваційної діяльності підприємства. Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. 2019. № 4. Том 7. С. 34–40.
5. Иган Д. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений / [пер. с англ. Е. Э. Лалаян; 2-е изд.]. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 375 с.
6. Крикавський Є. Партнерські відносини на ринку B2B та B2C: монографія. Львів: Львівська політехніка, 2015. 232 с.
7. Стадник В. В., Головчук Ю. О. Управління інноваціями на основі розвитку партнерських відносин підприємства: монографія. Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друкарня «Рута», 2020. 232 с.
8. Струк Н. С. Концептуальні засади розвитку маркетингу партнерських відносин підприємств. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 30(1). С. 116–121.
9. Терещенко О. Л. Партнерські відносини в контексті розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Ефективна економіка. 2018. № 5.
10. Чухрай Н. І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія. Львів: Растр-7, 2008. 360 с.
11. Шуть О. Ю., Світлична К. С. Оцінка потенціалу партнерського менеджменту у фармацевтичних компаніях. Приазовський економічний вісник. 2020. № 1(18). С. 171–174.
12. Gummerson E. Total Relationship Marketing. Journal of the Academy of Marketing Science. 2008. No 6 (2). P. 101–104.
13. Christopher M., Payne A., Ballantine D. Relationship Management: Bringing Quality, Customer Service and Marketing Together. UK, Oxford: Butterworth-Heinemann, 2002. 312 p.
14. Kuvaieva T. Assessment of competitive advantages of the enterprise functioning in network structures partnership type. Mechanisms interaction competitiveness and innovations in modern international economic relations. ISMA University, Riga (Latvia). 2017. Vol. 3. P. 30–38.

References

1. Bauersoks D. (2005) Logistika: integrirovannaya tsep postavok [Logistics: integrated supply chain]. Moscow: ZAO «Olimp-Busines». 640 p. (in Russian)
2. Burak I. O. (2017) Ocinka nadijnosti dilovykh partneriv pidpryjemstva [Evaluation of the reliability of business partners of the enterprise] Young scientist. Vol. 4(44). pp. 619–622.
3. Butenko N. V. (2015) Rozvytok partnerstva v natsionalnii ekonomitsi [Developing partnerships in the national economy]. Kyiv, Institut ekonomiki i prognozuvannya NAN Ukraini, 358 p. (in Ukrainian)
4. Gholovchuk Ju.O., Stadnyk V. V. (2019) Paptnepsjki vidnosyny v pozvytku innovacijnoji dijalnosti pidpryjemstva [Partnership relations in the development of innovative activity of the enterprise]. Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. Vol. 4 (7). pp. 34–40.
5. Igan J. (2008) Marketing vzaimootnosheniy. Analyz strategiy na osnove vzaimootnosheniy [Relationship Marketing. Relationship Marketing Strategies Analysis]. Moscow, YUNITI-DANA Publ., 375 p. (in Russian)
6. Krykavskiy Ye. (2015) Partnerski vidnosyny na rynku B2B ta B2C: monohrafiia [Partnership relations in the B2B and B2C market]. Vyd-vo Lvivskoi politekhniki. (in Ukrainian)
7. Stadnyk V. V., Gholovchuk Ju.O. (2020) Upravlinnja innovacijamy na osnovi rozvytku partnersjkykh vidnosyn pidpryjemstva: monohrafiia [Innovation management based on the development of enterprise partnerships]. Kamyranets-Podilsky: Ruta Printing House LLC, 232 p. (in Ukrainian)

-
8. Struk N. S. (2018) Konceptualjni zasady rozvytku marketynghu partnersjkykh vidnosyn pidpryjemstv [Conceptual principles of enterprise partnership marketing development]. Black Sea Economic Studies. Vol. 30(1). pp. 116–121.
 9. Tereshhenko O. L. (2018) Partnersjki vidnosyny v konteksti rozvytku malogho ta serednjogho pidpryjemnytva v Ukraini [Partnerships in the context of small and medium business development in Ukraine]. Efficient economy. Vol. 5.
 10. Chukhrai N. I. (2008) Otsiniuvannia i rozvytok vidnosyn mizh biznes-partneramy [Assessment and development of relationships between business partners]: monohrafiia. Lviv: Rastr-7. (in Ukrainian)
 11. Shutj O. Ju., Svitlychna K. S. (2020) Ocinka potencialu partnersjkogho menedzhmentu u farmacevtychnykh kompanijakh [Assessing the potential of partner management in pharmaceutical companies]. Priazovsky Economic Bulletin. Vol. 1(18). pp. 171–174.
 12. Gummerson E. (2008) Total Relationship Marketing. Journal of the Academy of Marketing Science. No 6 (2). pp. 101–104.
 13. Christopher M., Payne A., Ballantine D. (2002) Relationship Management: Bringing Quality, Customer Service and Marketing Together. UK, Oxford: Butterworth-Heinemann, 312 p.
 14. Kuvaieva T. (2017) Assessment of competitive advantages of the enterprise functioning in network structures partnership type. Mechanisms interaction competitiveness and innovations in modern international economic relations. ISMA University, Riga (Latvia). Vol. 3. pp. 30–38.

Lytvynenko Alina*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
ORCID: 0000-0003-0372-5130***Lytvynenko Olena***PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics and Business
State Biotechnological University
ORCID: 0000-0002-8360-4461*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7871

DIRECTIONS OF FUNCTIONING OF INTERNATIONAL BUSINESS IN THE GLOBALIZED ENVIRONMENT

Summary. Modern processes of economic development of business take place under the influence of the global environment. The development of the business environment in the country is crucial not only for the micro level but also for the macroeconomic indicators of the national economy. This takes a leading role in the context of increasing external influences on the economy and seeking its adequate positioning in the world. The subject of research in the article is the definition of global indicators of internal metrics in the international business environment. The research goal is to deepen the methodological foundations of the research of the global business environment for the functioning of international business in the global ecosystem. The article considers the main components of the functioning of international business, its problems, analyzes the factors that ensure stable growth of production and sales of quality competitive products outside the country. The research of the World Bank group of entrepreneurial activity in different countries of the world on the basis of indicators is analyzed. It is proved that in the period of globalization in international business there are signs characteristic of modern times. The integration of the state economy into the world economy gives international business certain features. It is emphasized that the business environment operating in international markets constantly needs to collect and summarize information on the state of the global environment, comprehensive assessment of business environment parameters, identify trends in the trend to form and implement business strategy. It is determined that overcoming the complexity of doing business in the global space, leaders of international organizations need to look not only for traditional operating models and ways of working, but also focus on not only the usual internal metrics, but also the needs of users in a globalized international business environment.

Key words: international business, business environment, globalized environment.

Statement of the problem. The global business environment can be defined as an ecosystem environment that influences decisions on the use of resources and opportunities. In a fast-paced and highly competitive world, global business is seen as the central one to health and economic expansion.

Modern development and dissemination of new technologies in the global business and global economy is seen as a key factor in promoting employment and economic growth in the country. But it is extremely difficult, even under the most favorable

conditions to raise business to the world level and maintaining its competitiveness. With this in mind, the relevance of the research is to determine global indicators of internal metrics in the international business environment.

At the present stage, an important aspect of international business development is the formation of a rational business environment. An important prerequisite is to identify the factors that influence the intensification of international business processes in the world and the global economy.

Today, the global business environment begins with business schools and it is developed in private organizations and international global firms. Any business that has a global or international dimension is its business territory, where the fundamental role in providing formal business is reflected by the ideology or paradigm of ecosystem development as a whole. This is what contributes to the growth of foreign investment and, thus, national economic growth, employment, technology transfer and support for small and medium-sized enterprises. Thus, countries compete for foreign investment.

Analysis of recent researches and publications. A large number of works by foreign scholars, such as: R. Akoff, I. Ansoff, K. Gallagher, L. Stanley, M. Porter, D. Rodrik, D. Smith, O. Williams, J. Freeman and many others is devoted to theoretical and practical issues of formation and development of international business in the global business environment. Among domestic researchers, the following scientists have studied the problem of forming a global and national model of international business of the global business environment: I. S. Bila, N. I. Nasikan, A. S. Galchynsky, L. N. Pisna, A. O. Lytvynenko, V. P. Golovashchenko, A. V. Sidorova, T. G. Ostapenko and others.

Recognizing the significant contribution of scientists to the development of economic research on the outlined issues, it can be stated that the issues of the global business environment to promote international business activities of the country remain an underinvestigated area of modern economics. Therefore, despite the depth of modern scientific research on issues related to the comprehensive generalization of the preconditions for the development of international business, studies of the global business environment indicate the need for further development in this direction.

Formulation purposes of article (problem). The research goal is to deepen the methodological foundations of the research of the global business environment for the functioning of international business in the global ecosystem.

The main material. The historical emergence of international business occurred in connection with the development and expansion of the international labour division as well as in connection with the formation of the world market.

The international business functioning is a host of factors to ensure stable growth of production and sales of quality competitive products outside the country, namely [1]:

- a significant relative share of enterprises and organizations engaged in foreign economic activity;

- a significant share of enterprises and organizations that implement the latest technologies in the production of national products in order to increase its international competitiveness;
- providing the commercial sector with an appropriate legal and regulatory framework for their export-import operations;
- increasing the production of innovative products in organizations.

The successful activities and long-term viability of the international business system depend on a continuous sequence of decisions of managers who have an economic impact on the business.

To understand the success and long-term viability of the international business ecosystem, it is necessary to realize that not every country (or region) can produce the same product. The labour cost, the availability of natural resources and the level of know-how vary widely around the world. Most economists use the concepts of absolute advantage and comparative advantage to explain why some countries import certain goods and some countries export.

The state of international business development in the world is very different, that's why for bilateral economic relations establishing and business contacts networking there is a need to compare the quality and simplicity of business among countries. The most well-known and easy to use is the Doing Business Report, which allows you to assess the country's place for ease of business regulation, protection of property rights, the impact of state regulation on economic growth, etc.

The Doing Business Report is an annual research by the World Bank Group that assesses the ease of doing business in 190 (according to 2019) countries based on ten indicators.

The overall Doing Business Report is based on ten internal indicators [2]:

- registration of enterprises — procedures, time, costs and minimum capital for the establishment of the enterprise;
- obtaining a building permit — procedures, time and costs of building a warehouse;
- connection to the power supply system — procedures, time, costs for obtaining power supply;
- registration of property — procedures, time and costs for registration of commercial real estate;
- obtaining credits — the strength of legal rights, the depth of credit information;
- protection of minority investors — openness of financial indicators, responsibility of management and ease of lawsuits from investors;

- taxation — the number of taxes, time for preparation of tax reports, total tax as a share of profits;
- international trade — the number of documents, costs and time required for export and import;
- enforcement of contracts — procedures, time and costs of forcing the payment of debt;
- insolvency permit — the percentage of compensation, time and additional costs for closing an insolvent firm.

According to the results of the 2019 ranking [3]:

- 128 countries have implemented 314 reforms that improve regulation in all areas measured in the Doing Business Report;
- countries such as Afghanistan, Djibouti, China, Azerbaijan, India, Togo, Kenya, Côte d'Ivoire, Turkey and Rwanda achieved the best results in improving the performance of the Doing Business Report from 2018 to 2019;
- almost 1/3 of all regulatory reforms covered by the 2019 Doing Business Report have been implemented in sub-Saharan Africa. With a total of 107 reforms, sub-Saharan Africa is the leader in this index;
- the BRIC countries (Brazil, Russia, India and China) have implemented a total of 21 reforms. Electricity connections and international trade were the most common areas of reform in these countries;
- the top 10 countries in the ranking of business conditions have common characteristics of efficiency and quality of regulation, including mandatory inspections during construction, automated tools used by electricity suppliers to restore power during power outages, reliable guarantees available to creditors in the process insolvency resolution as well as automation of specialized commercial courts;
- training opportunities for service providers and users are positively related to the indicator of favourable business conditions. Similarly, the expansion of communication between the public and private sectors on legislative changes and processes affecting small and medium-sized enterprises is associated with a large number of reforms and higher performances according to the Doing Business Report indicators.

In the period of globalization in international business there are signs characteristic of modern times. The integration of the state economy into the world economy invest international business with certain features [4–6]:

- transparency of doing business;
- gradual development, when the company decides to enter world markets (starts with a simple form of international trade and develops further);

- technological globalization (computerization, telecommunications and informatization, which have significantly changed the features of international business).

At this time, the first and main trend that has an impact on the development of international business is the increase in the scale of business structures, the internationalization of business relations and the orientation of business services for a long time. Scientific advances in communications, such as satellite communications, not only accelerate the interaction of partners, but also allow for operational control over any international operations.

According to published research by McKinsey & Company, almost 80 percent of the Fortune 500 Companies use a certain form of business service model, such as invoicing and responding to customer inquiries online, underwriting commercial loans and managing budgeting and planning initiatives [7].

Companies that use modern global business technologies strive to support business operations more effectively, while developing the next generation of leaders. Next-generation leaders in today's global business environment are facing a new geopolitical environment that can limit their capabilities and change the way they set up their service networks. Control measures being studied by governments throughout the world can affect the ability to hire the necessary talented people and create new service business centres in low-cost locations — potentially affecting the quality and scope of services they can provide. Leading companies are interested in doing business and they face a lot of potential violations, which include digital technologies, the geopolitical landscape, service delivery and management methods, and search trends [8; 9].

A lot of international companies are experimenting with business process automation programs and are starting to gain insight from the in-depth data at their disposal. For some business and IT executives, automation is increasingly making sense because the cost of implementing automation technologies has dropped significantly, and productivity, especially for comparative transaction tasks, can be significantly improved.

Incorrect tasks are traditionally entrusted to external service providers with changed expectations regarding lead times and capabilities. However, the supplier's landscape is changing. International companies now have a wider range of options and commercial arrangements to choose from. For example, as part of the financial function, third-party suppliers go beyond assistance in processing

invoices, assisting in financial budgeting and financial reporting (traditional internal tasks). Moreover, third-party vendors use more aggressive commercial strategies designed to deliver results, rather than simply providing resources [10]. Thus, international companies are forced to rethink their business strategies in a globalized environment of international business.

Insights from this study and perspectives for further research in this direction. By implementing business strategies in a globalized environment of international business, one can use different business models, each of which can suit different companies and types of business. The traditional business environment model is a profit plan that outlines the company's plans to produce a product or a service and sell it. This plan also includes the costs incurred in producing and selling the service or product as well as the evolutionary model of the business environment, which is based on the development of modern information technologies that provide new competitive advantages of modern international companies in the market.

To overcome the complexities of doing business in a global space, companies' chief executives need not only to look for traditional operating models

and modes of operation, but also to focus on the usual internal metrics of the process as well as on users' needs in a globalized international business environment. In particular, they need to adhere to the following basic indicators, which are shown in the figure 1.

Divisions of international companies in doing business face the disruption of digital technologies, the changing geopolitical landscape and a new emphasis on various business strategies and methods of service delivery.

To succeed in such an environment, chief executives of international companies and their teams have to shift their attention outwards, i.e. to the value, which they can provide by meeting customers' requirements. They need to work more closely with leaders of business divisions and ecosystem partners.

Thus, the process of international business functioning is manifested in a special form of interaction between entities and has a specific structure, technique and it is characterized by the provisions and norms of doing business, the outputs and outcomes achieved in such interaction.

Transformational changes in the global economic system have an impact on business processes, which

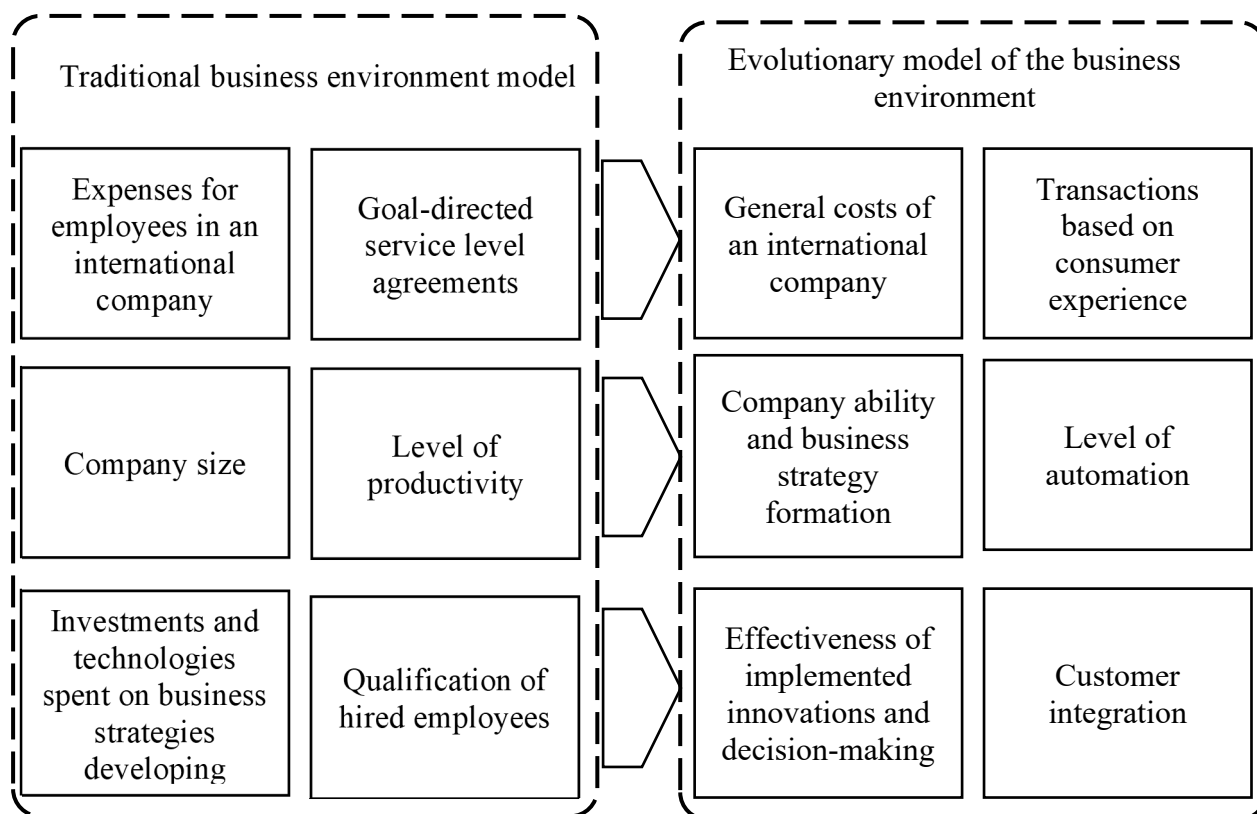


Fig. 1. Global indicators of internal metrics in the business environment

Source: compiled by the authors on the basis of [11–13]

shape the main challenges and trends for further changes in international business.

According to the research results, the organizational and economic concepts of business services impact on the development of international business

in the global ecosystem have been improved, namely the global indicators of internal metrics in the global business environment to promote international business in the globalization have been identified.

Literature

1. Біла І. С., Насікан Н. І. Бізнес-середовище в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. С. 127–131.
2. Doing Business 2019. URL: <https://doingbusiness.org>. (date of access: 27.12.2021).
3. The Global Information Technology Report. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2018.pdf (date of access: 14.01.2022).
4. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2019. 454 с.
5. Rodrik D. The globalization paradox: democracy and the future of the world economy. New York: W. W. Norton & Company, 2011. 368 p.
6. Gallagher K. P., Stanley L. Capital Account Regulations and the Trading System: A Compatibility Review. Boston University, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer Range Future, 2013. 149 p.
7. Official site McKinsey & Company. URL: <https://www.mckinsey.com/Detailing-the-new-landscape-for-global-business-services.pdf> (date of access: 27.12.2021).
8. Литвиненко А. О., Литвиненко О. Д. Формування міжнародної конкурентоспроможної стратегії підприємства. Economic strategies for the development of society: collective monograph. International Science Group. Boston: Primedia eLaunch, 2020. P. 312–332.
9. Пісна Л. Н. Трансформаційні тренди у глобальному бізнес-середовищі. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. 2018. № 23. С. 32–37.
10. Emerging Science and Technology Trends: 2017–2047. A Synthesis of Leading Forecasts. Approved for public release: distribution unlimited. 2017. 56 p.
11. Lytvynenko A., Lytvynenko O. Logistic approaches to management of innovative development of enterprise in the conditions of globalization. Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції. 29 жовтня 2020 р. Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка». С. 169–170.
12. Звіт ООН щодо моделей розвитку економіки після коронакризи та потенціал їх розвитку. URL: https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/20200720_un75_uae_futurepossibilitiesreport.pdf (date of access: 27.12.2021).
13. Остапенко Т. Г. Розвиток глобального економічного середовища в сучасних умовах. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. № 25 (2). С. 37–41.

References

1. Bila I. S., Nasikan N. I. Biznes-seredovyshhe v Ukraini. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky. 2017. Vyp. 17. S. 127–131.
2. Doing Business 2019. URL: <https://doingbusiness.org>. (date of access: 27.12.2021).
3. The Global Information Technology Report. Ofitsiinyi sait Vsesvitnoho ekonomichnoho forumu. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2018.pdf (date of access: 14.01.2022).
4. Porter M. Konkurentnaja strateghyja. Metodyka analiza otraslej y konkurentov. M.: Aljpyna Pablysher, 2019. 454 s.
5. Rodrik D. The globalization paradox: democracy and the future of the world economy. New York: W. W. Norton & Company, 2011. 368 p.
6. Gallagher K. P., Stanley L. Capital Account Regulations and the Trading System: A Compatibility Review. Boston University, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer Range Future, 2013. 149 p.
7. Official site McKinsey & Company. URL: <https://www.mckinsey.com/Detailing-the-new-landscape-for-global-business-services.pdf> (date of access: 27.12.2021).

8. Lytvynenko A. O., Lytvynenko O. D. Formuvannja mizhnarodnoji konkurentospromozhnoji strateghiji pidpryjemstva. Economic strategies for the development of society: collective monograph. International Science Group. Boston: Primedia eLaunch, 2020. P. 312–332. URL: <https://https://isg-konf.com/uk/economic-strategies-for-the-development-of-society-ua> (date of access: 14.01.2022).

9. Pisna L. N. Transformacijni trendy u globalnomu biznes-seredovyshhi. Svitove ghospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny. Mykolajivskyj nacionalnyj universytet imeni V. O. Sukhomlyns'kogo. 2018. # 23. S. 32–37.

10. Emerging Science and Technology Trends: 2017–2047. A Synthesis of Leading Forecasts. Approved for public release: distribution unlimited. 2017. 56 p.

11. Lytvynenko A., Lytvynenko O. Logistic approaches to management of innovative development of enterprise in the conditions of globalization. Suchasni innovacijno-investyциjni mekhanizmy rozvytku nacionalnoji ekonomiky v umovakh jevronteghraciji. 29 zhovtnja 2020 r. Nacionalnyj universytet “Poltavs'ka politehnika imeni Jurija Kondratjuka”. S. 169–170.

12. Zvit OON shhodo modelej rozvytku ekonomiky pislja koronokryzy ta potencial jikh rozvytku. URL: https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/20200720_un75_uae_futurepossibilitiesreport.pdf (date of access: 27.12.2021).

13. Ostapenko T. Gh. Rozvytok globalnogho ekonomichnogho seredovyshha v suchasnykh umovakh. Naukovyj visnyk Uzhgorod's'kogo nacionalnogho universytetu. 2019. # 25 (2). S. 37–41.

Мищенко Володимир Іванович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач сектору цифрової економіки*

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Мищенко Владимир Иванович

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий сектором цифровой экономики*

ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

Mishchenko Volodymyr

Doctor of Economics, Professor,

Head of the Digital Economy Sector

*State Organization «Institute for Economics and Forecasting of the
National Academy of Sciences of Ukraine»*

ORCID: 0000-0002-8565-2686

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7858

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО АДАПТАЦІЇ В УМОВАХ УКРАЇНИ

МИРОВОЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО АДАПТАЦИИ В УСЛОВИЯХ УКРАИНЫ

WORLD PRACTICE OF STATE SUPPORT FOR THE USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES AND THE POSSIBILITY OF ITS ADAPTATION IN THE CONDITIONS OF UKRAINE

Анотація. У статті проведено узагальнення, систематизацію та комплексний аналіз світового досвіду державної підтримки та стимулювання впровадження й використання цифрових технологій підприємствами, домашніми господарствами та фізичними особами на прикладі країн-членів ОЕСР та інших країн світу в 2015–2020 рр.

Визначено головні форми, методи та інструменти державного стимулювання цифровізації економіки на основі реалізації системи фінансових, нефінансових і правових заходів, охарактеризовано конкретні напрями та інструменти державної підтримки та стимулювання цифровізації в окремих країнах світу.

Доведено, що головними формами підтримки та стимулювання використання цифрових технологій вітчизняними підприємствами повинні бути непряма фінансова підтримка, нефінансова підтримка та вдосконалення правових і адміністративних механізмів регулювання діяльності всіх суб'єктів цифрових відносин. Першочергову увагу варто приділити збільшенню обсягів державного фінансування наукових досліджень; наданню пільг підприємствам для залучення інвестицій; вдосконаленню професійної підготовки та підвищенню кваліфікації персоналу підприємств; наданню підприємствам консультацій щодо використання цифрових технологій та запровадження цифрових бізнес-моделей; забезпеченню захисту даних і кібербезпеки; створенню та організації діяльності нормативних «пісочниць», а також встановленню нормативних значень індикаторів цифрового забезпечення.

Визначено, що головними інструментами стимулювання використання цифрових технологій домашніми господарствами та фізичними особами в Україні повинні бути: впровадження освітніх програм з освоєння цифрових технологій;

розвиток системи державних е-послуг; підвищення цифрової грамотності, навичок і компетенцій та зменшення «цифрової нерівності»; організація просвітницьких заходів для інформування громадян про захист персональних даних, а також розроблення нормативно-правових документів, які сприятимуть підвищенню довіри населення до цифрових технологій та забезпеченню високого рівня цифрової безпеки громадян.

Ключові слова: цифрові технології, цифрова нерівність, фінансова підтримка, нефінансова підтримка, захист персональних даних, державне регулювання.

Аннотация. В статье проведено обобщение, систематизация и комплексный анализ мирового опыта государственной поддержки и стимулирования внедрения и использования цифровых технологий предприятиями, домашними хозяйствами и физическими лицами на примере стран-членов ОЭСР и других стран мира в 2015–2020 гг.

Определены главные формы, методы и инструменты государственного стимулирования цифровизации экономики на основе реализации системы финансовых, нефинансовых, правовых и административных мер, охарактеризованы конкретные направления и инструменты государственной поддержки и стимулирования внедрения цифровых технологий в отдельных странах мира.

Обосновано, что главными формами поддержки и стимулирования использования цифровых технологий отечественными предприятиями должны быть непрямая финансовая поддержка, нефинансовая поддержка и совершенствование правовых и административных механизмов регулирования деятельности всех субъектов цифровых отношений. Первостепенное внимание необходимо уделить увеличению объемов государственного финансирования научных исследований; предоставлению предприятиям льгот для привлечения инвестиций; совершенствованию профессиональной подготовки и повышения квалификации персонала предприятий; предоставлению предприятиям консультаций по использованию цифровых технологий и внедрению цифровых бизнес-моделей; обеспечению защиты данных и кибербезопасности; созданию и организации деятельности нормативных «песочниц», а также определению нормативных значений индикаторов цифрового обеспечения.

Определено, что главными инструментами стимулирования использования цифровых технологий домашними хозяйствами и физическими лицами в Украине должны быть: внедрение образовательных программ по освоению цифровых технологий; развитие системы государственных е-услуг; повышение цифровой грамотности, навыков и компетенций с целью сокращения «цифрового неравенства»; организация просветительских мероприятий с целью информирования граждан о защите персональных данных, а также разработка нормативно-правовых документов, содействующих повышению доверия населения к цифровым технологиям и обеспечению высокого уровня цифровой безопасности.

Ключевые слова: цифровые технологии, цифровое неравенство, финансовая поддержка, нефинансовая поддержка, защита персональных данных, государственное регулирование.

Summary. The article summarizes, systematizes and analyzes the global practice of state support and stimulation of the introduction and use of digital technologies by enterprises, households and individuals using the example of OECD countries and other countries of the world in 2015–2020.

The main forms, methods and instruments of state stimulation of the digitalization of the economy based on the implementation of a system of financial, non-financial, legal and administrative measures are determined, specific areas and instruments of state support and stimulation of the introduction of digital technologies in individual countries of the world are characterized.

It is substantiated that the main forms of support and stimulation of the use of digital technologies by domestic enterprises should be indirect financial support, non-financial support and improvement of legal and administrative mechanisms regulated by the activities of all subjects of digital relations. Priority should be given to increasing public funding for research; providing businesses with incentives to attract investment; improvement of professional training and advanced training of personnel of enterprises; advising businesses on the use of digital technologies and the implementation of digital business models; ensuring data protection and cybersecurity; creating and organizing the activities of regulatory «sandboxes», as well as determining the regulatory values of indicators of digital support.

It was determined that the main tools for stimulating the use of digital technologies by households and individuals in Ukraine should be: the introduction of educational programs for the development of digital technologies; development of the system of state e-services; increasing digital literacy, skills and competencies in order to reduce the «digital divide»; organization of educational events to inform citizens about the protection of personal data, as well as the development of regulatory documents that help increase public confidence in digital technologies and ensure a high level of digital security.

Key words: digital technologies, digital inequality, financial support, non-financial support, personal data protection, state regulation.

Постановка проблеми. Важливість питань державної підтримки та стимулювання використання цифрових технологій обумовлена їх активним поширенням у різних сферах бізнесу та життя громадян. Крім розвитку Інтернету та швидкісного зв'язку, поширення набувають технології великих даних і штучного інтелекту, хмарні обчислення, Інтернет речей, смарт-контракти, е-комерція та багато інших. За даними ОЕСР, у 2019 р. 95% молодих людей у віці 16–24 роки активно користувалися Інтернетом, а частка людей у віці 55–74 роки, які використовують Інтернет, склала 58%. Упродовж останнього десятиліття значно збільшилась кількість працівників, які використовують комп'ютери на робочому місці. У країнах ЄС понад 30% працівників регулярно використовують онлайн-додатки для одержання робочих завдань, а частка фізичних осіб, які використовують Інтернет для взаємодії з державними органами, склала 58% і продовжує стрімко зростати.

Активно відбувається процес цифровізації бізнесу. Майже 80% підприємств мають власні веб-сайти, 60% присутні в соціальних мережах, більше третини користуються хмарними технологіями, а понад 15% здійснюють аналіз великих даних. Системи планування ресурсів (ERP) використовують близько 36% підприємств, а системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) — понад 30% [24].

Однак, разом з розвитком цифрових технологій посилюється й «цифрова нерівність», зростають ризики кібербезпеки. У 2019 р. 39% громадян ЄС, які користувалися Інтернетом, зіткнулися з різними формами небезпеки: у половини із них виникли проблеми з онлайн-активністю, а 15,2% не змогли здійснити онлайн-платежі. Про інформаційні небезпеки повідомили 23% великих і 12% малих підприємств. У 2018–2019 рр. в країнах ЄС було зареєстровано понад 89 тис. витоків даних, що на 20% більше, ніж у 2015 р. За даними IBM, збитки від втрати даних за 2015–2019 рр. зросли на 12% і складають приблизно 3,92 млн. дол. США на одне підприємство [17]. Громадяни все більше стурбовані захистом своїх персональних даних, виникають етичні питання, пов'язані з використанням цифрових технологій, включаючи упередженість і дискримінацію.

У зв'язку з важливістю цифрових технологій для розвитку сучасної економіки та суспільства виникає об'єктивна необхідність активного втручання державних органів у ці процеси з метою їх всебічної підтримки та регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення світового досвіду державної підтримки та

стимулювання використання цифрових технологій є одним із важливих напрямів досліджень вітчизняних вчених. Серед українських дослідників варто виокремити праці А. Гриценка [1; 2], Т. Буй [10], В. Дзюбюка [3], Д. Дорофєєва [20], Т. Єфименко [4], В. Кравця [12], В. Липова [2], С. Міщенко [20], С. Науменкової [11], П. Сенища [12], І. Яненкової [13] та ін. Ці науковці зробили вагомий внесок у розвиток досліджуваної проблеми. Так, у наукових працях А. Гриценка висвітлено роль, функції та завдання процесу цифровізації економіки [1]. Праці І. Яненкової присвячені аналізу проблем світового цифрового розвитку та глобальних викликів, які постають перед Україною [13]. У роботах В. Дзюбюка [3], В. Кравця [12], П. Сенища [12] досліджено особливості підтримки та стимулювання використання електронних грошей, а в публікаціях Д. Дорофєєва [23], С. Міщенко [23] та С. Науменкової [11] увага зосереджена на інклюзивності фінансових послуг, стимулюванні цифрових розрахунків і платежів та уникненні фінансових і нефінансових ризиків. В. Липов [2] досліджує особливості реалізації цифрових платформних рішень, а Т. Буй — фінансуванні інновацій [10].

Разом з тим, наявні дослідження зосереджені, переважно, на вивченні та аналізі досвіду підтримки та стимулювання впровадження цифрових технологій або інструментів в окремих галузях чи сферах економіки, а системний підхід прослідковується недостатньо чітко, що обумовлює необхідність використання комплексного підходу до розгляду досліджуваної проблеми.

Мета статті полягає в узагальненні та систематизації світового досвіду державної підтримки та стимулювання підприємств, домашніх господарств і фізичних осіб до впровадження та використання нових досягнень у сфері цифрових технологій з метою використання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Державна підтримка та використання стимулюючих заходів з метою заохочення бізнесу та громадян до використання цифрових технологій, підвищення рівня їхньої доступності та безпечності є одним із пріоритетних напрямів цифрової трансформації економіки та суспільства практично у всіх країнах світу. Для цього уряди вживають різноманітні заходи фінансової та нефінансової підтримки, а також нормативно-правового та адміністративного регулювання [1, с. 16; 4, с. 536; 8, с. 28; 13, с. 91].

Головними об'єктами державної підтримки та стимулювання є підприємства, стартапи, інноваційні фірми, університети, наукові установи,

громадські організації, домашні господарства та окремі фізичні особи.

Основні завдання такої підтримки підприємств, установ і організацій передбачають сприяння освоєнню ними цифрових технологій з метою розроблення інноваційних продуктів і послуг, зниження витрат, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності на ринку, а ключовими напрямками є розвиток нових технологій, е-комерції, підвищення рівня кваліфікації працівників, їх поінформованості про цифрову безпеку та конфіденційність інформації, захист даних, кібербезпека, обмін досвідом, запровадження нових бізнес-моделей тощо [5, с. 118; 7, с. 74].

У світовій практиці найбільшу увагу державні органи приділяють підтримці МСП, стартапів і молодих інноваційних фірм шляхом:

1) підтримки використання нових технологій та інструментів;

2) захисту інтелектуальної власності;

3) підтримки добросовісної конкуренції;

4) впровадження виключень із певних правил з метою дотримання підприємствами нормативних вимог;

5) розроблення програми, які сприяють підвищенню рівня обізнаності та створюють можливості для партнерських відносин між МСП та великими фірмами у галузі виробництва цифрових товарів і послуг [24].

Найбільш поширеними заходами підтримки цифровізації діяльності підприємств та установ у світовій практиці є їх фінансова та нефінансова підтримка, а також прийняття необхідних нормативно-правових актів з метою ефективного регулювання процесів цифровізації (табл. 1).

Пряма фінансова підтримка передбачає державне фінансування (повне або часткове) освоєння підприємствами цифрових технологій та

Таблиця 1

Форми та інструменти сприяння освоєнню цифрових технологій підприємствами в країнах ОЕСР в 2019 р.

Країна	Форма підтримки				
	Фінансова підтримка		Нефінансова підтримка	Правила, законодавчі вимоги	Усього
	пряма	непряма			
Австралія	2	2	2	1	7
Австрія	1	1	1	1	4
Бразилія	-	2	-	-	2
Данія	2	-	2	-	4
Естонія	2	-	2	-	4
Ізраїль	1	1	-	-	2
Іспанія	1	-	-	-	1
Колумбія	1	1	1	1	4
Корея	3	-	-	-	3
Коста-Рика	-	-	1	-	1
Латвія	2	1	1	3	7
Литва	1	1	1	1	4
Нідерланди	-	1	-	-	1
Німеччина	2	-	3	3	8
Норвегія	1	-	1	1	3
Португалія	1	1	1	-	3
Росія	3	1	1	1	6
Сінгапур	-	-	1	1	2
Словенія	1	-	1	-	2
Туреччина	1	-	-	-	1
Чехія	-	-	1	2	3
Чилі	-	-	1	1	2
Швеція	2	-	2	1	5
Фінляндія	1	-	-	-	1
Японія	1	2	-	-	3
Разом	29	14	23	17	83

Джерело: складено на основі [24]

проведення наукових досліджень і виконання НДДКР (Данія, Італія, Канада, Китай, Німеччина, Сінгапур, США, Франція), а також надання грантів на покриття витрат, пов'язаних з використанням нових технологій. Наприклад, у Великобританії створено фонд спільного фінансування інноваційних компаній, а у Франції — спеціальний фонд для підтримки ліквідності стартапів у сумі 4 млрд. євро. Крім того, уряд Великобританії направляє значні обсяги державних інвестицій на розвиток цифрової інфраструктури (волоконно-оптичні лінії зв'язку, технології 5G). У Чехії існують спеціальні інвестиційні програми для надання субсидій МСП та інноваційним фірмам. Німеччина запровадила спеціальні програми для фінансування венчурного капіталу. Часто уряди надають підтримку малим інноваційним фірмам і стартапам у разі потреби в зовнішньому фінансуванні, невпевненості в прибутковості діяльності на початкових етапах тощо.

Уряд Португалії пропонує підприємствам гранти на розроблення й обслуговування веб-сайтів, розвиток е-комерції, онлайн-маркетингу та великих даних, а уряд Кореї — на хмарні сервіси. У Данії, Словенії та Німеччині за рахунок державного фінансування розробляються стратегії цифровізації підприємств, розширюються цифрові можливості та навички працівників, надаються консультації з впровадження цифрових технологій. Гранти або ваучери надаються також для підтримки наукових досліджень і виконання НДДКР. Так, у Німеччині гранти надаються на проекти НДДКР, що стосуються великих даних, автономних систем, інформаційної безпеки та сервісних платформ, а стартапи можуть отримувати ноу-хау, обладнання, стартове фінансування для тестування та масштабування нових цифрових технологій. Європейська комісія фінансує інновації, пов'язані з використанням і обміном даними шляхом підтримки загальноєвропейських агрегаторів інформації про державний сектор (розроблення каталогів метаданих державного сектора, опублікованих в країнах ЄС), інкубаторів інновацій, а також із впровадженням технологій, що підвищують конфіденційність [20, с. 197].

Непряма фінансова підтримка передбачає надання податкових або інвестиційних пільг підприємствам для впровадження цифрових технологій і виконання НДДКР (Бразилія, Великобританія, Мальта, Японія) [18, с. 127]. Уряди багатьох країн стимулюють цифровізацію бізнесу шляхом спрощення доступу інноваційних підприємств до джерел фінансування за допомогою

поєднання венчурного капіталу, боргового та акціонерного фінансування, субсидіювання кредитних установ, які потім надають цільові пільгові кредити для впровадження цифрових продуктів, а також підтримки нових рішень для платформного фінансування, зокрема, використання такого джерела як ICO (або STO — регульована версія ICO, в якій випуск токенів підпадає під традиційні правила безпеки та оподаткування) — еквівалента початкового публічного розміщення часток в капіталі на основі випуску стартапами та інноваційними фірмами криптовалютних токенів [10, с. 93; 23, с. 201].

Уряд Японії надає підприємствам субсидії для прийняття IT-рішень і розвитку е-комерції. Французький уряд на основі програми «France Num» допомагає МСП перейти на онлайн-бізнес-моделі, а уряд Кореї стимулює магазини відкривати філії в Інтернеті. Схожі програми реалізують Мексика і Туреччина. Іспанія надає малим і середнім підприємствам консалтингові послуги для підтримки онлайн-присутності на міжнародних ринках. Корейський центр відкритих інновацій надає стартапам та інноваційним фірмам дані та обчислювальні ресурси для впровадження інновацій з використанням штучного інтелекту. У Німеччині підтримка малих і середніх підприємств та стартапів здійснюється через регіональні кластери шляхом підготовки інструкторів у Центрах передового досвіду «Mittelstand 4.0».

У багатьох країнах створено державні центри, діяльність яких спрямована на підвищення рівня поінформованості підприємств про цифрові технології шляхом надання їм консультацій щодо використання нормативно-правових актів, які стосуються впровадження нових інформаційно-комунікаційних технологій та розроблення цифрових бізнес-моделей діяльності (Австралія, Литва, Німеччина, Сінгапур, Туреччина, Швеція); організацію професійного навчання та підвищення кваліфікації працівників (Великобританія, Ізраїль, Латвія, Норвегія) або надання цільових ваучерів на навчання та підвищення кваліфікації (Словенія); сприяння у обміні досвідом шляхом демонстрації «цифрових чемпіонів», проведення конкурсів з аналізу даних, семінарів тощо (Естонія, Китай, Португалія, Словенія).

У Португалії програма «Національна ініціатива з цифрових компетенцій» передбачає професійну підготовку, підвищення кваліфікації та працевлаштування у галузі інформаційно-комунікаційних технологій. У Норвегії відповідно до програми «Охоплення цифровими технологіями

для всіх» професійна цифрова підготовка надається всім бажаючим. У Великобританії програма «Охоплення цифровими технологіями майбутнього» через мережу, що налічує 5000 інформаційних центрів, надає підтримку безробітним і низькокваліфікованим працівникам. Схожі державні програми щодо професійної підготовки та підвищення кваліфікації для працівників підприємств діють в Ірландії, Сінгапурі та в інших країнах.

Правила та законодавчі вказівки органи державної влади використовують для формування правових засад у сфері впровадження та використання підприємствами цифрових технологій, а також з метою регулювання цих процесів шляхом розроблення законів, правил, положень, керівництв і настанов. Так, у Чехії велика увага приділяється питанням законодавчого забезпечення кібербезпеки бізнесу, в Чилі — впровадженню електронних підписів, у Мексиці — використанню нових фінансових технологій та електронних грошей. Австрія та Норвегія сприяють розвитку системи електронних державних закупівель з використанням е-рахунків [3, с. 84; 6, с. 42; 12, с. 32]. У Данії розроблено керівні принципи регулювання нових бізнес-моделей, що ґрунтуються на використанні цифрових технологій [22, с. 45].

Уряди багатьох країн активно підтримують дослідження провідних університетів і науково-дослідних центрів у сфері розробки нових цифрових технологій шляхом прийняття відповідних національних стратегій, прямого фінансування, надання грантів, інноваційних ваучерів та субсидій на проведення НДДКР, стимулювання інвестицій із приватних джерел, створення центрів передового досвіду, міждисциплінарних дослідницьких товариств тощо. Так, з метою підтримки досліджень у галузі штучного інтелекту наукові центри створено в Італії, Канаді, Німеччині, Росії, США, Франції, Японії, а також на міжнародному рівні (проект Європейської Комісії AI4EU).

Пряме фінансування проєктів штучного інтелекту надають Данія, Італія, ЄС (програма «Horizon»), Канада, Китай, Німеччина, Сінгапур, США, Фінляндія, Франція. Наприклад, уряд Італії надав фінансування Telecom Italia для масштабування кількох рішень щодо розвитку штучного інтелекту, зокрема, у сфері розмовних віртуальних помічників, виявлення аномалій у системах сигналізації та прогнозного обслуговування. Великобританія з метою стимулювання використання штучного інтелекту надає податковий кредит на НДДКР в розмірі 12%, а Мальта — податкові пільги інноваційним фірмам.

У Сінгапурі, Канаді та Словенії при урядах створено консультативні ради та дослідницькі центри з питань штучного інтелекту. Широкий доступ до даних штучного інтелекту надають Австралія, Данія, Великобританія, Канада, Корея, Німеччина, Норвегія, ОАЕ, Португалія, США, Угорщина та Фінляндія. В Австралії, Великобританії, Сінгапурі, США розроблено державні програми стимулювання науковців до проведення досліджень у цій галузі, більшість країн ЄС, Великобританія та США реалізують програми залучення іноземних фахівців у сфері штучного інтелекту та інших цифрових технологій [14].

Уряди багатьох країн підтримують створення мереж і спільних платформ з метою співробітництва між промисловцями та науковцями. Так, платформа AI-on-demand проєкту AI4EU Європейської Комісії використовується для допомоги МСП при впровадженні штучного інтелекту.

У Данії на засадах державно-приватного партнерства створено цифровий центр штучного інтелекту. Канадська ініціатива зі створення суперкластерів інновацій підтримує інвестування галузевих консорціумів у регіональні інноваційні екосистеми. Програма Фінляндії AI Business стимулює інвестиції в розвиток бізнес-екосистем штучного інтелекту з метою використання в МСП. В Угорщині онлайн-платформа штучного інтелекту надає розробникам можливість демонструвати свої технології на практиці [2, с. 142].

Активні дослідження у галузі квантових технологій підтримують уряди Ізраїлю, Індії, Китаю, Німеччини, Кореї, Росії, Франції, Японії. Наприклад, США фінансують близько 50 компаній і стартапів у галузі квантових технологій і послуг. Активно розвивається програма квантових технологій ЄС (Quantum Flagship). Уряди кількох країн підтримали ініціативу компанії IBM щодо стимулювання талантів у галузі квантових обчислень.

У зв'язку з пандемією COVID-19 значна увага приділяється питанням наукових досліджень щодо використання цифрових технологій для відстеження поширення та боротьби з вірусом (Китай, Німеччина, Сінгапур). В узагальненому вигляді зарубіжний досвід використання окремих форм та інструментів підтримки та стимулювання впровадження і використання цифрових технологій на підприємствах і в установах наведено в табл. 2.

Політика щодо стимулювання домашніх господарств і фізичних осіб передбачає поліпшення систем зв'язку і спрощення доступу до них,

Таблиця 2

Характеристика форм та інструментів підтримки та стимулювання впровадження цифрових технологій на підприємствах і в установах

Форма підтримки	Характеристика використовуваних інструментів
1. Пряма фінансова підтримка	1. Державне фінансування розроблення та впровадження окремих ІКТ, наукових досліджень, НДДКР, придбання техніки, програмного забезпечення, створення веб-сайтів, розроблення стратегії цифровізації підприємств тощо. 2. Надання грантів, ваучерів на покриття витрат на доступ до цифрових технологій, проведення наукових досліджень і НДДКР. 3. Надання державних позик, субсидій для придбання техніки, комп'ютерних програм, створення власних цифрових продуктів. 4. Фінансування діяльності науково-технічних комітетів.
2. Непряма фінансова підтримка	1. Надання податкових пільг підприємствам, які впроваджують цифрові технології або здійснюють НДДКР у ІТ сфері. 2. Надання пільг підприємствам для залучення інвестицій в ІКТ. 3. Надання субсидій кредитним установам з метою зниження ними процентних ставок за кредитами для підприємств, які впроваджують цифрові технології або здійснюють НДДКР.
3. Нефінансова підтримка	1. Підтримка створення індустріальних парків, центрів технологій, стартапів, цифрового освоєння фірм, створення нових підприємств, які працюють на основі цифрових технологій, тощо. 2. Організація спеціальної професійної підготовки, навчання та підвищення кваліфікації персоналу підприємств у сфері ІКТ. 3. Надання консультацій щодо створення цифрових робочих місць, запровадження нових бізнес-моделей, захисту інтелектуальної власності та інформації, дотримання законодавства. 4. Проведення освітніх та інформаційних кампаній щодо підвищення рівня цифрових знань, компетенцій і навичок працівників підприємств. 5. Реалізація програм щодо обміну досвідом, практики і стажувань на базі технологічних парків і великих підприємств. 6. Запровадження для підприємств тимчасових виключень із норм і правил у зв'язку з використанням цифрових технологій. 7. Створення та організація діяльності нормативних «пісочниць».
4. Правила та законодавчі вказівки	Розроблення нормативно-правових актів, спрямованих на: – підвищення рівня довіри та розширення масштабів використання ІКТ; – дотримання ІТ-компаніями законодавства та визначених умов діяльності; – усунення нормативних перешкод і гарантування прав споживачів у електронних угодах і правилах, що регулюють збір, використання, розкриття та оброблення персональних даних; – забезпечення захисту даних, кібербезпеки та дотримання прав споживачів цифрових технологій, продуктів і послуг. – Встановлення нормативних значень індикаторів цифрового забезпечення (види мереж, їх потужність, рівень охоплення, групи споживачів тощо).

Джерело: розробка автора

підвищення рівня освіти та цифрової грамотності з метою зменшення «цифрової нерівності», підвищення ефективності діяльності е-уряду, кібербезпеки, а також захист прав споживачів цифрових товарів і послуг. Найбільш поширеними формами стимулювання домашніх господарств і фізичних осіб є нефінансова підтримка, прийняття необхідних нормативно-правових документів, а також непряма фінансова допомога (табл. 3).

Пряма фінансова підтримка надається домашнім господарствам і фізичним особам у більшості країн у незначному обсязі через установи, створені для управління програмами для надання позик, субсидій і ваучерів з метою підвищення рівня доступності та використання цифрових технологій,

зокрема, підключення до мереж зв'язку (Австралія, Естонія, Сінгапур, США, Фінляндія, Швеція) та підвищення цифрових навичок, компетентності громадян і зменшення «цифрової нерівності» (Ізраїль, Коста-Рика, Португалія, Японія) [7, с. 73].

Непряма фінансова підтримка надається, переважно, у сфері освіти та включає вдосконалення загальноосвітніх систем (Австралія, Чехія, Португалія, Франція), поліпшення цифрових навичок студентів і викладачів (Данія, Німеччина), надання безоплатних послуг електронних бібліотек і державних е-послуг широкому колу громадян (Естонія, Коста-Рика, США).

Останнім часом у зв'язку з поширенням дистанційних форм роботи та навчання уряду бага-

Таблиця 3

Форми та інструменти сприяння освоєнню цифрових технологій домашніми господарствами та фізичними особами в країнах ОЕСР в 2019 р.

Країна	Форма підтримки				
	Фінансова підтримка		Нефінансова підтримка	Правила, законодавчі вимоги	Усього
	пряма	непряма			
Австралія	1	-	2	1	4
Австрія	-	1	1	-	2
Великобританія	-	-	1	-	1
Данія	-	1	2	1	4
Естонія	-	1	1	-	2
Ізраїль	-	-	1	-	1
Колумбія	1	-	1	-	2
Корея	-	-	-	1	1
Коста-Рика	-	1	1	1	3
Латвія	1	-	3	1	5
Литва	-	-	1	-	1
Мексика	-	-	2	2	4
Норвегія	-	-	1	-	1
Португалія	1	1	1	1	4
Сінгапур	1	-	1	1	3
Словенія	-	-	1	-	1
США	1	1	-	-	2
Туреччина	-	-	1	1	2
Фінляндія	-	1	1	1	3
Чехія	-	1	-	-	1
Швеція	1	-	-	-	1
Японія	1	-	2	1	4
Разом	8	8	24	12	52

Джерело: складено автором на основі [24]

тьох країни розширили фінансування професійної підготовки та підвищення кваліфікації для самозайнятих осіб і працівників платформ (Австрія, Фінляндія, Люксембург), збільшили обсяги надання ваучерів і субсидій (Австралія, Бельгія, Корея, Франція), організовують безкоштовні навчальні курси (Великобританія, Ірландія). Більшість країн вже адаптували шкільні програми до вимог, які потрібні учням для опанування цифрових технологій. Так, в Австралії діє програма «Розвиток потенціалу в галузі ІКТ», спрямована на формування у школярів цифрових навичок. У Чехії «Стратегія цифрової освіти» передбачає підвищення навичок учнів на основі використання цифрових навчальних технологій. У старших класах середніх шкіл Франції в 2019 р. запроваджено обов'язковий курс з інформаційно-комунікаційних технологій, після освоєння якого здійснюється сертифікація цифрових навичок і компетенцій учнів. Схожі підходи реалізують Ізраїль, Канада, Колумбія, Португалія, Чехія, Швеція [24].

В окремих країнах розроблено національні стандарти акредитації та сертифікації вчителів. Так, у Данії введено добровільну ліцензію, що поєднує педагогічні знання та підготовку вчителів у сфері цифровізації, яка має стати європейським стандартом. У Португалії реалізується програма підготовки інструкторів з інформаційно-комунікаційних технологій, що спрямована на підвищення цифрової кваліфікації, навичок безпечного та відповідального використання Інтернету вчителями.

У багатьох країнах з метою подолання «цифрової нерівності» реалізуються програми підвищення цифрової грамотності, спрямовані на окремі цільові групи громадян: людей похилого віку (Австралія, Австрія, Ізраїль, Японія); людей з обмеженими можливостями (Ізраїль, Коста-Рика, Сінгапур, США, Японія); дітей (Португалія, Чехія, Чилі, Японія); осіб, що перебувають у несприятливому економічному становищі (Великобританія, Сінгапур); учнів і студентів (Австрія, Колумбія, Португалія, Сінгапур, Чехія); жінок та

іммігрантів (Норвегія); підлітків із неблагополучних сімей (Португалія); лікарів (Латвія); журналістів (Данія) [11, с. 368; 23, с. 199].

Найбільш поширеною формою стимулювання використання цифрових технологій домашніми господарствами та фізичними особами є *нефінансова підтримка*, до якої належать: створення офіційних порталів (центрів), що забезпечують доступ до інформаційних мереж (Естонія, Корея, Португалія, Латвія, Японія); надання послуг е-уряду, зокрема, онлайн-подача податкових декларацій (всі країни ОЕСР та БРІКС); проведення інформаційно-просвітницьких кампаній та навчальних заходів щодо цифрових навичок, компетенцій та поінформованості громадян про конфіденційність і ризики використання цифрових продуктів і послуг (Данія, Колумбія, Мексика, Португалія, Сінгапур); підвищення кваліфікації працюючих громадян, ознайомлення з основами кібербезпеки та правами споживачів цифрових послуг (Австрія, Великобританія, Португалія).

У Сінгапурі та Японії функціонують громадські клуби ІКТ та просвітницькі центри для обміну знаннями і досвідом. У Латвії створено державний портал і розроблено програму навчальних заходів для всіх бажаючих, а бібліотеки надають громадянам консультації з питань використання е-послуг і безпечної навігації в Інтернеті. Австралія та Ізраїль пропонують громадянам курси підвищення цифрових навичок. Данія та Португалія підтримують програми безпечної поведінки в Інтернеті за допомогою інформаційних кампаній.

З метою подолання «цифрової нерівності» державні органи сприяють усуненню різниці в доступності та якості зв'язку між окремими регіонами шляхом розгортання швидкісних мереж (Естонія, Ісландія, Колумбія, Коста-Рика, США, Чилі, Фінляндія, Швеція). В Австрії та Чехії велика увага приділяється питанням захисту персональних даних і кібербезпеки. У Португалії просвітницькі кампанії орієнтовані на дітей і підлітків, які перебувають поза освітніми закладами або в соціальній ізоляції. В Латвії велика увага приділяється питанням розвитку ринку праці та підвищенню ефективності функціонування електронної системи охорони здоров'я.

Нормативні акти та законодавчі вказівки формують правові засади у сферах підвищення довіри громадян до цифрових технологій, послуг е-уряду та середовища е-комерції, сприяють захисту персональних даних і цифровій безпеці шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів. Так, закон про захист прав споживачів

у Туреччині спрямований на встановлення довіри громадян до віртуального середовища. В Мексиці положення про електронну торгівлю гарантують права споживачів у е-угодах шляхом підвищення рівня конфіденційності та безпеки таких угод. У Сінгапурі Закон про захист персональних даних включає положення, які регулюють умови їх збору та використання.

З метою підвищення рівня поінформованості громадян про безпечну поведінку в Інтернеті, довіри до цифрового середовища та надання інформації про захист персональних даних у багатьох країнах створено державні інформаційні портали (Австрія, Данія, Латвія, Естонія, Корея), проводяться інформаційно-просвітницькі кампанії (Великобританія, Мексика, Португалія, Сінгапур), розроблено законодавство щодо захисту прав споживачів цифрових товарів і послуг (Австралія, Норвегія, Японія).

В узагальненому вигляді досвід використання форм та інструментів державного стимулювання використання цифрових технологій домашніми господарствами та фізичними особами наведено в табл. 4.

Одним із інструментів підтримки та стимулювання використання нових технологій є державне регулювання процесу цифровізації, об'єктами якого мають бути умови запровадження цифрових технологій, наслідки їх використання та діяльність суб'єктів цифрових відносин.

Головними напрямками державного регулювання систем зв'язку є використання гігабітних мереж, розгортання мереж 5G, підтримка угод між операторами про спільне використання інфраструктури з метою зниження витрат на розгортання мережі 5G (Австралія, Бельгія, Великобританія, Іспанія, Італія, Колумбія, Корея, Німеччина, Франція, Швейцарія, Швеція); нормативні послаблення для операторів, які здійснюють угоди зі спільного інвестування (Великобританія, Німеччина, Японія); підтримка конкуренції (Нова Зеландія, Сінгапур, Фінляндія) та інші.

Важливим напрямом регулювання процесів цифровізації є забезпечення гарантій конфіденційності та захист даних, а також розширення доступу до даних і обмін ними, які знайшли відображення у законодавстві багатьох країн. Прикладами можуть бути австралійське законодавство про обмін даними (законодавство DS&R) та ініціатива Естонії з обміну даними (X-Road) щодо об'єднання окремих національних баз на основі принципу «лише один раз», згідно з яким державні установи мають право збирати лише ті дані, яких раніше не було в державних базах.

Таблиця 4

Характеристика форм та інструментів стимулювання використання цифрових технологій домашніми господарствами та фізичними особами

Форма підтримки	Характеристика використовуваних інструментів
1. Пряма фінансова підтримка	1. Придбання обладнання, програм, підключення окремих груп громадян до мереж зв'язку тощо. 2. Надання грантів, ваучерів на освіту, придбання техніки тощо. 3. Надання позик і субсидій на освіту та спеціальну підготовку.
2. Непряма фінансова підтримка	1. Організація навчальних курсів у навчальних закладах, підвищення цифрових навичок студентів і викладачів. 2. Реалізація освітніх програм і заходів у навчальних закладах. 3. Надання послуг електронних бібліотек і державних е-послуг.
3. Нефінансова підтримка	1. Організація роботи офіційних порталів і центрів доступу громадян до мережі Інтернет та інших ІКТ. 2. Організація навчальних і просвітницьких заходів з метою інформування громадян про захист персональних даних і використання цифрових послуг, які надає держава. 3. Проведення навчальних заходів, інформаційних та освітніх кампаній з метою підвищення рівня цифрової обізнаності громадян, набуття навичок і компетенцій, знань про кібербезпеку та свої права. 4. Навчання цифровій грамотності широких верств населення з урахуванням інтересів вразливих груп з метою скорочення «цифрової нерівності». 5. Запровадження нових способів навчання з використанням цифрових технологій.
4. Правила та законодавчі вказівки	Розроблення законодавчих і нормативних актів, спрямованих на: підвищення рівня довіри населення до цифрових технологій, середовища е-комерції, послуг е-уряду тощо; гарантування прав споживачів цифрових товарів і послуг; захист персональних даних і цифрову безпеку громадян.

Джерело: розробка автора

На національному рівні більшість країн адаптують своє законодавство до міжнародних вимог щодо конфіденційності відповідно до Конвенції 108+ Ради Європи про захист фізичних осіб у зв'язку з обробкою персональних даних (набере чинності в 2023 р.) [16]. Розробляються стандарти використання окремих інформаційно-комунікаційних технологій та нові підходи до регулювання соціальних мереж, онлайн-платформ, цільової реклами тощо.

Так, Каліфорнійський закон про конфіденційність споживачів (ССРА), прийнятий у 2018 р., захищає права споживачів на збір, оброблення, зберігання та спільне використання персональних даних. У Бразилії прийнято Загальний закон про захист даних (2018 р.). Схожий законопроект перебуває на розгляді в парламенті Індії, а у Великобританії створено Центр з етики даних та інновацій. У 2018 р. Комітет Міністрів Ради Європи затвердив Керівні принципи щодо поваги, захисту та реалізації прав дитини в цифровому середовищі [26].

Уряди багатьох країн посилили відповідальність контролерів даних за дотримання правил щодо конфіденційності, а їхня підзвітність реалізується на засадах ризик-орієнтованого підходу. Останнім часом з'явилась концепція «підзвітність 2.0» («етична підзвітність»), відповідно до якої

контролери несуть відповідальність за соціальні наслідки оброблення даних. З метою захисту даних і посилення відповідальності за порушення конфіденційності більшість країн розробила правові документи, які передбачають кримінальну відповідальність, штрафні санкції, повідомлення про примусове виконання вимог щодо захисту даних та інші заходи.

Регулятори цифрового ринку проводять активну роботу щодо розширення доступу та обміну даними між приватним і державним секторами. Наприклад, в Австралії створено геокодований національний адресний файл, на якому містяться відкриті геопросторові та транспортні дані. У Швейцарії спрощено обмін даними між державними установами та приватними транспортними компаніями. Схожі ініціативи реалізують Великобританія, Естонія, Німеччина, Сінгапур, США, Фінляндія, Франція та Японія. У Австралії та Франції на законодавчому рівні визнано концепцію «даних, які мають суспільний інтерес», яку підтримала більшість країн ЄС. Такий підхід може бути використаний і вітчизняними регуляторами цифрового ринку.

Одним із напрямів посилення механізмів державного регулювання є створення нормативних «пісочниць», діяльність яких дозволяє підприємствам використовувати можливості регулятора

для підтримки інновацій, а регулятор має повну інформацію про особливості генерування даних і в разі необхідності може вжити заходів для вдосконалення відповідної нормативно-правової бази (Сінгапур, Малайзія) [15].

Для забезпечення цифрової безпеки в багатьох країнах створено відповідні установи, наприклад, Australian Cyber Security, центр цифрової безпеки CyberSpark в Ізраїлі, National Cybersecurity Center у Великобританії, Cyber Security Agency в Сінгапурі, Nationales Cyber-Abwehrzentrum у Німеччині, Cyber Campus France, European Union Agency for Cybersecurity.

З метою підвищення рівня безпеки продуктів IoT Великобританія, Німеччина, Фінляндія, Японія реалізують схеми їх маркування. Уряд Нідерландів здійснює моніторинг безпеки вже підключених пристроїв. У США Національне агентство з телекомунікацій та інформації стимулює розробників надавати «специфікацію матеріалів з програмного забезпечення». Під егідою Франції розроблено Паризький заклик до довіри та безпеки в кіберпросторі [25].

Таким чином, як свідчить проведений аналіз, уряди більшості країн світу та зарубіжні регулятори цифрового ринку активно працюють у сфері підтримки та стимулювання використання цифрових технологій, а їхній досвід може бути успішно використаний в Україні.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що з урахуванням умов і особливостей української економіки головними формами підтримки та стимулювання використання цифрових технологій на вітчизняних підприємствах повинні бути непряма фінансова підтримка, нефінансова підтримка та вдосконалення нормативно-правових актів. Серед них першочергову увагу варто зосередити на: збільшенні обсягів державного фінансування та наданні

грантів на проведення наукових досліджень і виконання НДДКР; наданні пільг підприємствам для залучення інвестицій в ІТ сектор; вдосконаленні систем спеціальної професійної підготовки та підвищення кваліфікації персоналу підприємств; наданні підприємствам консультацій щодо використання цифрових технологій та запровадження цифрових бізнес-моделей; забезпеченні захисту даних і кібербезпеки; створенні та організації діяльності «нормативних пісочниць», а також на встановленні нормативних значень індикаторів цифрового забезпечення та розвитку цифрової інфраструктури.

Головними формами стимулювання використання цифрових технологій домашніми господарствами та фізичними особами в Україні можуть бути нефінансова підтримка та вдосконалення законодавчих і нормативних актів. Зокрема, це стосується впровадження освітніх програм з освоєння цифрових технологій у навчальних закладах; розвитку системи державних е-послуг; підвищення цифрової грамотності, навичок і компетенцій та зменшення «цифрової нерівності»; організації просвітницьких заходів для інформування громадян про захист персональних даних, а також розроблення нормативно-правових документів, які сприятимуть підвищенню довіри населення до цифрових технологій та забезпеченню високого рівня цифрової безпеки громадян.

З метою зниження рівня «цифрової нерівності» в умовах України доцільно звернути увагу на захист окремих соціально вразливих груп населення, зокрема, таких як: люди похилого віку, діти, особи з обмеженими можливостями, безробітні, вчителі та лікарі.

Подальші дослідження проблеми повинні сприяти виявленню та аналізу нових форм, методів та інструментів підтримки та стимулювання процесів цифровізації, які використовуються в зарубіжній практиці, а також обґрунтуванню можливості та доцільності їх використання в Україні.

Література

1. Гриценко А. Цифровий розвиток: структура, капіталізація та соціалізація. Економічна теорія. 2018. № 4. С. 5–20.
2. Гриценко А. А., Липов В. В. Информационные платформы как сетевая институциональная трансформация. Journal of Institutional Studies. 2020. № 12(2). С. 132–148.
3. Дзюблюк О. Сутнісні аспекти електронних грошей в умовах цифровізації банківського бізнесу. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2020. Вип. 2. С. 76–92.
4. Єфименко Т. І. Модернізація фінансової системи України в процесі євроінтеграції: монографія: у 2 т. / Т. І. Єфименко та ін. К.: ДННУ «Акад. фін. управління, 2014. 781 с.
5. Міщенко В. І., Науменкова С. В. Методологічні засади формування стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України. Причорноморські економічні студії. 2019. № 48. С. 116–122.

6. Міщенко В.І., Науменкова С.В., Міщенко С.В. Цифрові гроші центральних банків: майбутнє інституційних змін у банківському секторі. *Фінанси України*. 2021. № 2. С. 26–48.
7. Міщенко В.І. Стратегічне управління процесами цифрової трансформації економіки. *Економіка України*. 2022. № 1. С. 67–81.
8. Науменкова С., Міщенко С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи. *Вісник Національного банку України*. 2006. № 11. С. 26–31.
9. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Інституційний розвиток фінансового сектору України. *Фінанси України*. 2008. № 7. С. 53–71.
10. Науменкова С.В., Буй Т.Г. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні. *Фінанси України*. 2010. № 2. С. 89–101.
11. Науменкова С.В. Фінансова інклюзивність: економічний зміст та підходи до вимірювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 166 (4). С. 363–371.
12. Сенищ П.М., Кравець В.М., Міщенко В.І. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні. *Науково-аналітичні матеріали*. Вип. 10. Київ: Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. 145 с
13. Яненко І.Г. Світовий цифровий розвиток та нові глобальні виклики для України. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки». 2020. № 10(42). С. 83–95.
14. 2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade. EC. Brussels, 9.3.2021 COM (2021) 118 final. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/communication-digital-compass-2030_en.pdf
15. Attrey A., Leshner M., Lomax C. The role of sandboxes in promoting flexibility and innovation in the digital age. *Going Digital Toolkit Policy Note*. OECD. 2020. URL: <https://goingdigital.oecd.org/toolkitnotes/the-role-of-sandboxes-in-promoting-flexibility-and-innovation-in-the-digital-age.pdf>
16. Convention 108 +. Convention for the protection of individuals with regard to the processing of personal data. Council of Europe, June 2018. URL: https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/plmrep/COMMITTEES/LIBE/DV/2018/09-10/Convention_108_EN.pdf
17. Digital Economy and Society Index (DESI) 2020. Cybersecurity. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/digital-economy-and-society-index-desi-2020>
18. Ivanov V.V., Lvova N.A., Pokrovskaja N.V., Naumenkova S.V. Determinants of tax incentives for investment activity of enterprises. *Journal of Tax Reform*. 2018. № 4(2). P. 125–141.
19. Mishchenko S., Naumenkova S., Mishchenko V., Ivanov V., Lysenko R. Growing discoordination between monetary and fiscal policies in Ukraine. *Banks and Bank Systems*. 2019. № 14(2). P. 40–49.
20. Mishchenko S., Naumenkova S., Mishchenko V., Dorofiev D. Innovation risk management in financial institutions. *Investment Management and Financial Innovations*. 2021. № 18(1). P. 190–202.
21. Mishchenko V., Naumenkova S., Ivanov V., Tishchenko I. Special aspects of using hybrid financial tools for project risk management in Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. № 15(2). P. 257–266.
22. Mishchenko V., Naumenkova S. Impact of Digital Currency on the Transformation of Monetary Policy. *Three Seas Economic Journal*. 2021. № 2(4). P. 43–48.
23. Naumenkova S., Mishchenko S., Dorofiev D. Digital financial inclusion: evidence from Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*. 2019. № 16(3). P. 194–205.
24. OECD Digital Economy Outlook 2020. November 27, 2020. URL: <https://doi.org/10.1787/bb167041-en>
25. Paris Call for Trust and Security in Cyberspace. 12, November 2018. URL: https://www.globsec.org/wp-content/uploads/2018/11/paris_call_text_-_en_cle06f918.pdf
26. Recommendation CM/Rec(2018)7 of the Committee of Ministers to member States on Guidelines to respect, protect and fulfil the rights of the child in the digital environment. 4 July 2018. URL: https://violenceagainstchildren.un.org/sites/violenceagainstchildren.un.org/files/documents/political_declarations/recomendation_of_the_committee_of_ministers_of_the_council_of_europe_to_member_states_on_guidelines_to_respect_protect_and_fulfil_the_rights_of_the_child_in_the_digital_environment.pdf

References

1. Grytsenko A. Tsyfrovyy rozvytok: struktura, kapitalizatsiya ta sotsializatsiya. *Ekonomichna tyeoriya*. 2018. # 4. S. 5–20.
2. Grytsenko A.A., Lypov V.V. Informatsionnye platformy kak setevaya institutsionalnaya transformatsiya. *Journal of Institutional Studies*. 2020. # 12(2). S. 132–148.

3. Dzyublyuk O. Sutnistni aspekty elektronnykh hroshei v umovakh tsyfrovizacii bankivskoho biznesu. Visnyk Ternopil'skoho nacionalnogo ekonomichnogo universytetu. 2020. Вип. # 2. S. 76–92.
4. Efymenko T. I. Modernizastia finansovoi systemy Ukrainy v prostesi evrointegrastii: monohrafija: u 2 t. / T. I. Efymenko ta in. K.: DNU «Akad. fin. upravlinnja», 2014. 781 s.
5. Mishchenko V. I., Naumenkova S. V. Metodolohichni zasady formuvannja stratehii innovatsiyno-investytsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrainy. Prychornomorski ekonomichni studii. 2019. #48. S. 116–122.
6. Mishchenko V. I., Naumenkova S. V., Mishchenko V. I. Tsyfrovi hroshei tsentralnykh bankiv: maybutne instytut-siynnykh zmin u bankivskomu sektori. Finansy Ukrainy. 2021. #2. S. 26–48.
7. Mishchenko V. I., Stratehichne upravlinnja protsesamy tsyfrovoi transformacii ekonomiky. Ekonomika Ukrainy. 2022. #1. S. 67–81.
8. Naumenkova S., Mishchenko S. Osoblyvosti formyvannia suchasnoi modeli finansovoi systemy. Visnyk Nacionalnogo banku Ukrainy. 2006. # 11. S. 26–31.
9. Naumenkova S. V., Mishchenko S. V. Instytutstiynyi rozvytok finansovoho sektoru Ukrainy. Finansy Ukrainy. 2008. #7. S. 53–71.
10. Naumenkova S. V., Bui T. G. Vykorystannja strukturovanykh tsinnykh paperiv dlja finansuvannia korporatsiy v Ukraini. Finansy Ukrainy. 2010. # 2. S. 89–101.
11. Naumenkova S. V. Finansova inklyuzyvnist: ekonomichniy zmist ta pidkhody do vymiryuvannja. Aktualni problemy ekonomiky. 2015. #166 (4). S. 363–371.
12. Senyshch P. M., Kravets V. M., Mishchenko V. I. Svitovyi dosvid i perspektyvy rozvytku elektronnykh hrosheiv v Ukraini. Naukovo-analitychni materialy. Vyp. 10. Kyiv: Natsionalnyi bank Ukrainy. Tsentr naukovykh doslidzhen. 2008. 145 s.
13. Yanenkova I. G. Svitovyi tsyfrovyi rozvytok ta novi hlobalni vyklyky dlja Ukrainy. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Serija: «Ekonomichni nauky». 2020. # 10(42). S. 83–95.
14. 2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade. EC. Brussels, 9.3.2021 COM(2021) 118 final. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/communication-digital-compass-2030_en.pdf
15. Attrey A., Leshner M., Lomax C. The role of sandboxes in promoting flexibility and innovation in the digital age. Going Digital Toolkit Policy Note. OECD. 2020. URL: <https://goingdigital.oecd.org/toolkitnotes/the-role-of-sandboxes-in-promoting-flexibility-and-innovation-in-the-digital-age.pdf>
16. Convention 108 +. Convention for the protection of individuals with regard to the processing of personal data. Council of Europe, June 2018. URL: https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/plmrep/COMMITTEES/LIBE/DV/2018/09-10/Convention_108_EN.pdf
17. Digital Economy and Society Index (DESI) 2020. Cybersecurity. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/digital-economy-and-society-index-desi-2020>
18. Ivanov V. V., Lvova N. A., Pokrovskaja N. V., Naumenkova S. V. Determinants of tax incentives for investment activity of enterprises. Journal of Tax Reform. 2018. # 4(2). P. 125–141.
19. Mishchenko S., Naumenkova S., Mishchenko V., Ivanov V., Lysenko R. Growing discoordination between monetary and fiscal policies in Ukraine. Banks and Bank Systems. 2019. # 14(2). P. 40–49.
20. Mishchenko S., Naumenkova S., Mishchenko V., Dorofiev D. Innovation risk management in financial institutions. Investment Management and Financial Innovations. 2021. # 18(1). P. 190–202.
21. Mishchenko V., Naumenkova S., Ivanov V., Tishchenko I. Special aspects of using hybrid financial tools for project risk management in Ukraine. Investment Management and Financial Innovations. 2018. # 15(2). P. 257–266.
22. Mishchenko V., Naumenkova S. Impact of Digital Currency on the Transformation of Monetary Policy. Three Seas Economic Journal. 2021. № 2(4). P. 43–48.
23. Naumenkova S., Mishchenko S., Dorofiev D. Digital financial inclusion: evidence from Ukraine. Investment Management and Financial Innovations. 2019. # 16(3). P. 194–205.
24. OECD Digital Economy Outlook 2020. November 27, 2020. URL: <https://doi.org/10.1787/bb167041-en>
25. Paris Call for Trust and Security in Cyberspace. 12, November 2018. URL: https://www.globsec.org/wp-content/uploads/2018/11/paris_call_text_-_en_cle06f918.pdf
26. Recommendation CM/Rec(2018)7 of the Committee of Ministers to member States on Guidelines to respect, protect and fulfil the rights of the child in the digital environment. 4 July 2018. URL: https://violenceagainst-children.un.org/sites/violenceagainstchildren.un.org/files/documents/political_declarations/recomendation_of_the_committee_of_ministers_of_the_council_of_europe_to_member_states_on_guidelines_to_respect_protect_and_fulfil_the_rights_of_the_child_in_the_digital_environment.pdf

УДК 336.1.631.162:657

Костенко Олександр Миколайович
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Костенко Александр Николаевич
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и налогообложения
Киевский кооперативный институт бизнеса и права
Kostenko Oleksandr
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting and Taxation
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

Савченко Алла Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, державного фінансового контролю та аналізу
Державний податковий університет

Савченко Алла Николаевна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры аудита, государственного финансового контроля и анализа
Государственный налоговый университет
Savchenko Alla
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Audit, Public Financial Control and Analysis
State Tax University
ORCID: 0000-0003-1871-7555

Скорик Марина Олегівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної політики
Державний податковий університет

Скорик Марина Олеговна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической политики
Государственный налоговый университет
Skoryk Maryna
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Economic Policy
State Tax University
ORCID: 0000-0003-3291-706X

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7849

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ
УПРАВЛІННЯ БОРГОВИМИ РОЗРАХУНКАМИ
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ
УПРАВЛЕНИЯ ДОЛЖНЫМИ РАСЧЕТАМИ**

ACCOUNTING AND ANALYTICAL INSTRUMENTS OF DEBT SETTLEMENT MANAGEMENT

Анотація. У статті зазначено, що господарська діяльність будь-якого підприємства практично неможлива без виникнення дебіторської заборгованості, адже між суб'єктами господарювання постійно виникають різні умови купівлі чи продажу продукції, товарів, робіт, послуг. Досліджено науково-методичні підходи до управління дебіторською і кредиторською заборгованістю. Обґрунтовано обліково-аналітичні інструменти підвищення його ефективності. Доведено, що виникнення дебіторської і кредиторської заборгованості є нормальною ознакою процесу господарської діяльності підприємства, і кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в оптимізації її обсягу. Розрахунки із дебіторами та кредиторами пов'язані із вхідними та вихідними фінансовими потоками. Організація обліку, аналізу та на їх основі ефективного управління розрахунками з дебіторами і кредиторами має стратегічне значення для суб'єктів господарювання і саме результати цього процесу впливають на фінансову стійкість, базу оподаткування підприємства, формування доходів та витрат і, як наслідок, на досягнення стратегічних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності. Сконцентровано увагу на тому, що перевищення кредиторської заборгованості створює загрозу наявності великих боргів підприємства і, як результат втрату платоспроможності. Водночас своєчасно виявляти недопустимі види дебіторської і кредиторської заборгованості, до яких, в першу чергу, відносяться прострочена заборгованість постачальникам, прострочена заборгованість покупців понад три місяці, прострочена заборгованість з оплати праці і по платежах до бюджету, позабюджетних фондів. Проведено критичний аналіз поглядів окремих науковців і зазначено, що існуючі класифікації заборгованості є неповними і охоплюють лише одну єдину ознаку.

Ключові слова: дебіторська і кредиторська заборгованість, управління, обліково-аналітичні інструменти.

Аннотация. В статье отмечено, что хозяйственная деятельность любого предприятия практически невозможна без возникновения дебиторской задолженности, ведь между субъектами постоянно возникают различные условия покупки или продажи продукции, товаров, работ, услуг. Исследованы научно-методические подходы к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью. Обоснованы учетно-аналитические инструменты повышения его эффективности. Доказано, что возникновение дебиторской и кредиторской задолженности является нормальным признаком процесса хозяйственной деятельности предприятия и каждый хозяйствующий субъект заинтересован в оптимизации его объема. Расчеты с дебиторами и кредиторами связаны с входными и исходящими финансовыми потоками. Организация учета, анализа и на их основе эффективного управления расчетами с дебиторами и кредиторами имеет стратегическое значение для субъектов хозяйствования и именно результаты этого процесса влияют на финансовую устойчивость, налогооблагаемую базу предприятия, формирование доходов и расходов и, как следствие, на достижение стратегических целей его развития в условиях рынка и обеспечении конкурентоспособности, прибыльности хозяйственной деятельности. Сконцентрировано внимание на том, что превышение кредиторской задолженности создает угрозу наличия больших долгов предприятия и, как результат, утрату платежеспособности. В то же время своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым в первую очередь относятся просроченная задолженность поставщикам, просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, просроченная задолженность по оплате труда и по платежам в бюджет, внебюджетные фонды. Проведен критический анализ взглядов отдельных ученых и отмечено, что существующие классификации задолженности являются неполными и охватывают только один единственный признак.

Ключевые слова: дебиторская и кредиторская задолженность, управление, учетно-аналитические инструменты.

Summary. The article states that the economic activity of any enterprise is almost impossible without the occurrence of receivables, because between business entities there are constantly different conditions for buying or selling products, goods, works and services. Scientific and methodological approaches to the management of receivables and payables are studied. Accounting and analytical tools to increase its efficiency are substantiated. It is proved that the occurrence of receivables and payables is a normal feature of the economic activity of the enterprise, and every business entity is interested in optimizing its volume. Settlements with debtors and creditors are related to inflows and outflows. The organization of accounting, analysis and effective management of settlements with debtors and creditors is of strategic importance to businesses and the results of this process affect the financial stability, tax base of the enterprise, the formation of income and expenses and, consequently, to achieve strategic goals its development in market conditions and ensuring competitiveness, profitability of economic activity. Attention is focused on the fact that the excess of accounts payable poses a threat of large debts of the enterprise and, as a re-

sult, loss of solvency. At the same time, timely identify inadmissible types of receivables and payables, which, first of all, include overdue debts to suppliers, overdue debts to customers for more than three months, overdue debts on wages and payments to the budget, extrabudgetary funds. A critical analysis of the views of individual scholars was conducted and it was noted that the existing classifications of debt are incomplete and cover only one feature.

Key words: accounts receivable and payable, management, accounting and analytical instruments.

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах господарювання дослідження інструментарію удосконалення управління борговими розрахунками набуває особливої актуальності адже підвищення його ефективності покращує стійкість функціонування економічної (в т.ч. фінансової) системи в цілому та окремого підприємства зокрема, створює додаткові можливості розвитку національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти боргового управління вивчалися в наукових роботах багатьох вчених. Суттєвий вклад у дослідження цієї проблематики внесли такі вітчизняні та закордонні науковці як: Афанасьєв М. В. [1], Бардаш С. В. [3], Дроздов І. М. [2], Камінська Т. Г. [4], Охріменко І. В. [4], Раєвнева О. В. [10], Савчук В. К. [12], Лепа М. М. [8], Лепа Р. М. [8], Пушкар А. І. [8] та інші.

Зважаючи на те, що складність завдань управління стрімко зростає, особливої актуальності набувають проблеми нестабільності, посилення конкурентної боротьби, що важливою мірою впливає не тільки на взаємозв'язки підприємства з зовнішнім середовищем, а й відображається на його внутрішньому стані, а також факторах подальшого розвитку. Тому застосування традиційних управлінських методів виявляється недостатньо результативним для забезпечення стабільності такого розвитку, що вимагає удосконалення існуючих та пошуку нових інструментів управління, в першу чергу, в обліково-аналітичному контексті.

Мета дослідження: узагальнити науково-методичні підходи до управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, обґрунтувати обліково-аналітичні інструменти підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу (результати досліджень). У процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку із цим, у нього виникають боргові зобов'язання.

Організація обліку, аналізу та на їх основі ефективного управління розрахунками з дебіторами і кредиторами має стратегічне значення для суб'єктів господарювання. Результати цього про-

цесу впливають на фінансову стійкість, базу оподаткування підприємства, формування доходів та витрат і, як наслідок, на досягнення стратегічних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності.

Актуальним питанням є перевірка правильності, своєчасності, достовірності інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання, дебіторської і кредиторської заборгованості та законності господарських операцій, у результаті яких вони виникають.

Облік і аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості є одним із ключових завдань у вирішенні проблем, що мають місце в поточному управлінні підприємством, у тому числі з позиції оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю. Сучасний етап економічного розвитку країни характеризується значним уповільненням платіжного обороту, що викликає збільшення сум дебіторської і кредиторської заборгованостей на підприємствах.

До важливих аспектів фінансових відносин належать відносини з приводу запозичених та залучених фінансових ресурсів, які у господарській діяльності підприємства знаходять своє відображення у процесах формування дебіторської і кредиторської заборгованості. У зв'язку з цим постає проблема оптимізації їх розмірів та запровадження науково-обґрунтованих методів управління ними [5, с. 96–107].

Отже, виникнення дебіторської і кредиторської заборгованості є нормальною ознакою процесу господарської діяльності підприємства, і кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в оптимізації її обсягу. Скорочення дебіторської і кредиторської заборгованості є резервом зниження потреби підприємства в обігових коштах та прискорення швидкості їх обігу. Однак серед науковців відсутній єдиний підхід до класифікації дебіторської і кредиторської заборгованості за різними ознаками, а це унеможливає застосування системного підходу до визнання, оцінки суми і структури цих заборгованостей.

Розробляючи результативні науково-методичні підходи до управління дебіторською і кредиторською заборгованістю на підприємствах, в першу чергу, слід вирішити наступні завдання:

- 1) визначити економічну сутність теоретичних положень та економічної природи розрахунків;
- 2) здійснити огляд нормативно-правової бази, яка регламентує порядок обліку розрахунків;
- 3) дослідити методiku формування облікової та аналітичної інформації в первинних бухгалтерських документах щодо дебіторської і кредиторської заборгованостей;
- 4) здійснити дослідження аналітичного і синтетичного обліку дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства;
- 5) класифікувати дебіторську і кредиторську заборгованість з метою підвищення ефективності управління ними;
- 6) вивчити методичні засади проведення аудиту розрахунків підприємства;
- 7) визначити особливості проведення аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства;
- 8) обґрунтувати обліково-аналітичні інструменти підвищення ефективності управління дебіторською і кредиторською заборгованістю [3, с. 32–59; 4, с. 33–37].

Розрахунки між підприємствами і організаціями є однією з необхідних складових розширеного відтворення. Вони опосередковують розподіл і перерозподіл суспільного продукту, перехід його з товарної форми в грошову, і навпаки. Розрахунки ґрунтуються на економічній базі кругообороту коштів в процесі виробництва і є суспільним визнанням того, що вони виступають як система економічних відносин між підприємствами.

Відтак, об'єктами бухгалтерського обліку і економічного аналізу повинні бути окремі види дебіторської і кредиторської заборгованості. Особливо слід виділяти в обліку і аналізі зобов'язання перед постачальниками, не оплачені в строк, які свідчать про порушення підприємством розрахункової (платіжної) дисципліни.

В результаті дослідження визначено, що дебіторська заборгованість — це частина оборотного капіталу, а також вимоги на його отримання у вигляді готівки, матеріальних та інших ресурсів від господарюючих суб'єктів. Тому найбільш точне визначення є наступним: дебіторська заборгованість — це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу грошових коштів.

На основі критичного аналізу поглядів окремих авторів визначено, що існуючі класифікації заборгованості є неповними і охоплюють лише одну ознаку [1; 8; 10]. Тому пропонуємо класифікувати дебіторську заборгованість наступним чином:

в залежності від терміну погашення — на довгострокову і поточну; в залежності від операційного циклу — на товарну (операційну) і нетоварну (неопераційну).

Таким чином, ми прийшли до висновку, що підставами виникнення дебіторської і кредиторської заборгованості є не тільки економічні передумови, але й неналежна організація бухгалтерського обліку та економічного аналізу на підприємстві.

У сучасних умовах господарювання перед суб'єктами економічних відносин надзвичайно гострим постає питання ефективного управління господарською діяльністю та максимально ефективного використання наявних фінансових ресурсів [5; 7; 9; 11]. Дебіторська заборгованість, як відомо, являється складовою оборотного капіталу і представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення коштів з обороту, що, у свою чергу, вимагає додаткового фінансування. Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, у першу чергу, пов'язано з оптимізацією і забезпеченням інкасації дебіторської заборгованості по розрахунках за реалізовану продукцію. Поточна дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) являє собою заборгованість покупців та замовників за надану їм продукцію (товари, роботи, послуги). Вона визнається активом одночасно з вигнанням доходу від реалізації продукції, товарів, виконання робіт, надання послуг та оцінюється за первісною вартістю.

У процесі господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба проведення розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Відвантажуючи вироблену продукцію, підприємство, як правило, не отримує гроші негайно, тобто воно кредитує покупців. Таким чином, від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу засоби підприємства (тобто деякі оборотні активи) «мертві» у вигляді дебіторської заборгованості.

Мета аналізу і аудиту зобов'язань і дебіторської заборгованості — встановлення достовірності первинних даних щодо їх формування, повноти і своєчасності відображення інформації у зведених документах та облікових регістрах, правильності ведення їх обліку відповідно до нормативних документів та облікової політики, достовірності відображення у звітності підприємства.

Завдання аналізу і аудиту дебіторської і кредиторської заборгованості — перевірка законності їх

виникнення і своєчасності погашення, правильності обліку розрахунків і заходи, спрямовані на недопущення виникнення незаконної заборгованості.

Перш ніж досліджувати дебіторську і кредиторську заборгованість, необхідно перевірити достовірність інформації за видами і за строками заборгованості. Для цього використовуються пряме підтвердження, вивчення контрактів, договорів.

У процесі аналізу і аудиту необхідно оцінити умови заборгованості з погляду їх реальності і повноти. Також потрібно звертати увагу на строки, обмеження використання ресурсів, можливість залучення додаткових джерел фінансування [2, с. 53–55].

Мета аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості — оцінювання рівня, структури заборгованостей, ефективності інвестування в заборгованість фінансових засобів, визначення фактично непогашеної заборгованості за попередні періоди.

За результатами проведеного дослідження дебіторської і кредиторської заборгованості пропонуємо: 1) постійно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення кредиторської заборгованості створює загрозу наявності великих боргів підприємства, його неплатоспроможності; 2) контролювати стан розрахунків за простроченими заборгованостями. В умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально одержує лише частину вартості виконаних робіт. Тому необхідно розширити систему авансових платежів; 3) своєчасно виявляти недопустимі види дебіторської і кредиторської заборгованості, до яких, в першу чергу, відносяться прострочена заборгованість постачальникам, прострочена заборгованість покупців понад три місяці, прострочена заборгованість з оплати праці і по платежах до бюджету, позабюджетних фондів [12, с. 57–86].

Необхідно враховувати, що збільшення показників рентабельності залишку грошових коштів за рахунок його зменшення не є однозначно позитивним результатом. Підвищення рентабельності грошових коштів таким шляхом може негативно

відобразитись на абсолютній ліквідності підприємства. У зв'язку з цим, при оцінці ефективності використання грошових коштів на підставі показників рентабельності залишку грошових коштів необхідно одночасно враховувати структуру активів підприємства. Таким чином, щоб визначити реальний рух грошових коштів підприємства, потрібно оцінити синхронність надходження і витрачання грошових потоків, а також зіставити одержаний фінансовий результат зі станом грошових коштів на підприємстві, необхідно проаналізувати усі напрями надходження грошових коштів, а також їх вибуття. Зростання обсягу чистого грошового потоку може бути забезпечене за рахунок: зниження суми постійних та рівня змінних витрат; здійснення ефективної податкової політики, що забезпечує зниження рівня сумарних податкових виплат; здійснення ефективної цінової політики, що забезпечує підвищення рівня прибутковості операційної діяльності; використання методу прискореної амортизації основних засобів; скорочення періоду амортизації використовуваних підприємством нематеріальних активів; реалізації невикористовуваних видів основних засобів і нематеріальних активів; посилення претензійної роботи з метою повного і своєчасного стягнення штрафних санкцій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи наведений матеріал варто відмітити, що науково-методичні підходи до результативного управління дебіторською і кредиторською заборгованістю вимагають систематизувати теоретичні засади управління ними, виявити особливості генези наукової методології таких підходів та проаналізувати динаміку та структуру боргового навантаження на підприємстві, розробити заходи з удосконалення управління дебіторською і кредиторською заборгованістю. Такі заходи в своїй основі спираються на обліково-аналітичні інструменти підвищення його ефективності, оскільки вони забезпечують перевірку правильності, своєчасності і достовірності інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання, законності здійснення господарських операцій, у результаті яких виникають боргові розрахунки.

Література

1. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия: монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. Харьков: Изд. дом «ИНЖЭК», 2003. 184 с.
2. Дроздов И. Н. Управление развитием организации: учебн. пос. / И. Н. Дроздов. Владивосток: ПИППККГС, 2001. 110 с.
3. Економічна синталітика: філософський дискурс становлення та розвитку: монографія / [С. В. Бардаш, О. М. Костенко, В. М. Краєвський]; за заг. ред. С. В. Бардаша. К.: ЦП Компрінт, 2017. 225 с.

4. Інформаційна система управління сільськогосподарським підприємством: аналітичні індикатори формування і результативності: монографія / [Камінська Т. Г., Краєвський В. М., Костенко О. М., Охріменко І. В., Савчук В. К.]; за заг. ред. В. К. Савчука. К.: видавництво «Вік принт», 2016. 270 с.
5. Інформаційно-аналітичний процес: праксеологічний підхід: монографія / [Савчук В. К., Костенко О. М., Краєвський В. М.]; за заг. ред. В. К. Савчука. К.: видавництво «Вік Принт», 2013. 204 с.
6. Краєвський В. М. Облік аграрного потенціалу національного багатства / Краєвський В. М. К.: видавництво «Вік Принт», 2015. 440 с.
7. Краєвський В. М. Облікові системи: еволюція та вектор розвитку / Краєвський В. М. К.: «Аграр Медіа Груп», 2012. 192 с.
8. Лепа Н. Н. Моделирование процессов управления развитием предприятий: монография / Н. Н. Лепа, Р. Н. Лепа, А. И. Пушкар / НАН Украины; Ин-т экономики пром-ти: под ред. Н. Н. Лепы. Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2005. 448 с.
9. Обліково-інформаційне забезпечення управління функціонуванням сільськогосподарських підприємств: монографія / О. М. Костенко. К.: видавництво «Вік принт», 2017. 350 с.
10. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О. В. Раєвнева. Харків, 2006. 496 с.
11. Стратегічні пріоритети розвитку аграрних формувань: аналітико-прогнозні тренди: колективна монографія / [Л. Р. Воляк, О. М. Костенко, В. М. Краєвський, Т. В. Куць, О. Г. Макаруч, В. К. Савчук та ін.]; за заг. ред. В. К. Савчука. К.: ЦП Компрінт, 2018. 350 с.
12. Управління ефективністю сільськогосподарського виробництва: інформаційно-аналітичний аспект: монографія / [Савчук В. К., Костенко О. М., Мискін Ю. В., Краєвський В. М.]; за заг. ред. В. К. Савчука. К.: видавництво «Вік Принт», 2013. 470 с.

References

1. Afanasev N. V. Upravlenie razvitiem predpriyatiya: monografiya / N. V. Afanasev, V. D. Rogozhin, V. I. Rudyka. Kharkov: Izd. dom «INZhEK», 2003. 184 s.
2. Drozdov Y. N. Upravlenye razvytyem orghanyzacyy: uchebn. pos. / Y. N. Drozdov. Vladivostok: PYPPKKGhS, 2001. 110 s.
3. Ekonomichna syntalityka: filosofskiy diskurs stanovlennja ta rozvytku: monoghrafija / [S. V. Bardash, O. M. Kostenko, V. M. Krajevsjkyj]; za zagh. red. S. V. Bardasha. K.: CP Komprynt, 2017. 225 s.
4. Informacijna systema upravlinnja siljskoghospodarsjkyk pidpryjemstvom: analitychni indykatory formuvannja i rezul'tatyvnosti: monoghrafija / [Kaminsjka T. Gh., Krajevsjkyj V. M., Kostenko O. M., Okhrymenko I. V., Savchuk V. K.]; za zagh. red. V. K. Savchuka. K.: vydavnyctvo «Vik prynt», 2016. 270 s.
5. Informacijno-analitchnyj proces: prakseologichnyj pidkhid: monoghrafija / [Savchuk V. K., Kostenko O. M., Krajevsjkyj V. M.]; za zagh. red. V. K. Savchuka. K.: vydavnyctvo «Vik Prynt», 2013. 204 s.
6. Krajevsjkyj V. M. Oblik aghrarnogho potencialu nacionalnogho baghatstva / Krajevsjkyj V. M. K.: vydavnyctvo «Vyk Prynt», 2015. 440 s.
7. Krajevsjkyj V. M. Oblikovi systemy: evolvucija ta vektor rozvytku / Krajevsjkyj V. M. K.: «Aghrar Media Ghrup», 2012. 192 s.
8. Lepa N. N. Modelirovanie protsessov upravleniya razvitiem predpriyaty: monografiya / N. N. Lepa, R. N. Lepa, A. I. Pushkar / NAN Ukrainy; In-t ekonomiki prom-ti: pod red. N. N. Lepy. Donetsk: ООО «Yugo-Vostok, LTD», 2005. 448 s.
9. Oblikovo-informacijne zabezpechennja upravlinnja funkcionuvannjam siljskoghospodarsjkykh pidpryjemstv: monoghrafija / O. M. Kostenko. K.: vydavnyctvo «Vik prynt», 2017. 350 s.
10. Rajevnjeva O. V. Upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva: metodologhija, mekhanizmy, modeli: monoghrafija / O. V. Rajevnjeva. Kharkiv, 2006. 496 s.
11. Strategichni priorytety rozvytku aghrarnykh formuvanj: analityko-proghnozni trendy: kolektyvna monoghrafija / [L. R. Voljak, O. M. Kostenko, V. M. Krajevsjkyj, T. V. Kucj, O. Gh. Makarchuk, V. K. Savchuk ta in.]; za zagh. red. V. K. Savchuka. K.: CP Komprynt, 2018. 350 s.
12. Upravlinnja efektyvnistju siljskoghospodarskogho vyrobnyctva: informacijno-analitchnyj aspekt: monoghrafija / [Savchuk V. K., Kostenko O. M., Myskin Ju. V., Krajevsjkyj V. M.]; za zagh. red. V. K. Savchuka. K.: vydavnyctvo «Vik Prynt», 2013. 470 s.

Коляда Тетяна Анатоліївна

*кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Національний фармацевтичний університет*

Коляда Татьяна Анатольевна

*кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования
Национальный фармацевтический университет*

Koliada Tetiana

*Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Management and Public Administration Department
National University of Pharmacy*

Світлична Карина Станіславівна

*кандидат фармацевтичних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Національний фармацевтичний університет*

Светличная Карина Станиславовна

*кандидат фармацевтических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования
Национальный фармацевтический университет*

Svitlychna Karina

*Candidate of Pharmaceutical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Management and Public Administration Department
National University of Pharmacy*

Митрович Оксана Сергіївна

*студентка
Національного фармацевтичного університету*

Митрович Оксана Сергеевна

*студентка
Национального фармацевтического университета*

Mytrovych Oksana

*Student of the
National University of Pharmacy*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7856

**ІНСТИТУТ БІЗНЕС-ОМБУДСМЕНА – ІНСТРУМЕНТ
ЗАХИСТУ ПРАВ ТА ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**ИНСТИТУТ БИЗНЕС-ОМБУДСМЕНА – ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ
ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**BUSINESS OMBUDSMAN INSTITUTE – A TOOL PROTECTION
OF RIGHTS AND INTERESTS OF BUSINESS ENTERPRISES**

Анотація. В статті охарактеризовано стан правового регулювання захисту прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності. Охарактеризовано генезу та еволюцію інституції Рада бізнес-омбудсмена в Україні. Авторами було проаналізовано статус Ради бізнес-омбудсмена та охарактеризовано підписані нею Меморандуми та їх мету. Так, сьогодні підписані Меморандуми із Генеральною прокуратурою, Державною митною службою, Державною податковою службою, Службою безпеки України, Національною поліцією, Національним агенством з запобігання корупції, Київською міською державною адміністрацією, Міністерством екології та природних ресурсів, Міністерством юстиції тощо. Охарактеризовано склад Ради бізнес-омбудсмена, наголошено на тому, що до складу входять виключно професіонали з найвищою кваліфікацією та досвідом роботи. Охарактеризовано особу, що очолює Раду бізнес-омбудсмена та розглянуто особливості призначення її на посаду. Авторі здійснили суттєвий аналіз складу скарг, що подаються до Ради бізнес-омбудсмена за різними критеріями, а саме: за роками, за регіонами, за сферами діяльності, за походженням капіталу, за розмірами суб'єктів господарювання. Наголошено на тому, що скарги розглядаються своєчасно із дотриманням Регламенту Ради бізнес-омбудсмена та за відповідною процедурою, що складається із трьох етапів. Терміни розгляду скарг є мінімальними. Проаналізовано існуючі випадки відмов у прийнятті скарг до розгляду. Так, до таких випадків відносять: вплив встановленого терміну, анонімні скарги, повторні скарги, а також якщо за даною справою не було використано можливість адміністративного оскарження або вже було винесено судове або арбітражне рішення. Було констатовано факт зростання кількості скарг, що пов'язано із поінформованістю представників бізнесу, а також зростанням довіри до інституту Ради бізнес-омбудсмену. Запропоновано на законодавчому рівні визначити статус Ради бізнес-омбудсмена шляхом розробки та прийняття спеціального закону.

Ключові слова: суб'єкт підприємницької діяльності, захист прав, бізнес-омбудсмен, Рада бізнес-омбудсмена, скарга.

Аннотация. В статье охарактеризовано состояние правового регулирования защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности. Охарактеризовано генезу и эволюцию института Совета бизнес-омбудсмена в Украине. Авторами был проанализирован статус Совета бизнес-омбудсмена и охарактеризованы подписанные ним Меморандумы их цели. Так, были подписаны Меморандумы с Генеральной прокуратурой, Государственной таможенной службой, Государственной налоговой службой, Службой безопасности Украины, Национальной полицией, Национальным агенством по предотвращению коррупции, Киевской городской государственной администрацией, Министерством экологии и природных ресурсов, Министерством юстиции. Охарактеризовано состав Совета бизнес-омбудсмена, установлено, что в состав входят исключительно профессионалы с высшей квалификацией и опытом работы. Охарактеризовано лицо возглавляющее Совет бизнес-омбудсмена и рассмотрены особенности назначения его на должность. Авторы осуществили существенный анализ жалоб, которые подаются в Совет бизнес-омбудсмена по различным критериям, а именно: по годам, по регионам, по сферам деятельности, по происхождению капитала, по размерам субъектов предпринимательства. Акцент сделан на том, что жалобы рассматриваются своевременно в соответствии с Регламентом Совета бизнес-омбудсмена и в соответствии с процедурой, состоящей из трех этапов. Сроки рассмотрения жалоб минимальны. Проанализированы основания для отказа в принятии жалоб к рассмотрению. К таким основаниям относят: окончание установленного срока, анонимность жалобы, повторность жалобы, а также если по данной жалобе не было использовано возможность административного обжалования либо уже было вынесено судебное или арбитражное решение. Установлен факт увеличения количества жалоб, что связано с информированием представителей бизнеса, а также ростом доверия к институту Совета бизнес-омбудсмена. Предложено на законодательном уровне установить статус Совета бизнес-омбудсмена путем разработки и принятия специального закона.

Ключевые слова: субъект предпринимательской деятельности, защита прав, бизнес-омбудсмен, Совет бизнес-омбудсмена, жалоба..

Summary. The article describes the state of legal regulation of the protection of the rights and legitimate interests of business entities. The genesis and evolution of the institution Council of the Business Ombudsman in Ukraine are characterized. The authors analyzed the status of the Business Ombudsman Council and characterized the Memoranda signed by it and their purpose. To date, Memorandums have been signed with the Prosecutor General's Office, the State Customs Service, the State Tax Service, the Security Service of Ukraine, the National Police, the National Corruption Prevention Agency, the Kyiv City State Administration, the Ministry of Ecology and Natural Resources, the Ministry of Justice and others. The composition of the Business Ombudsman Council is characterized, it is noted that only professionals with the highest qualifications and work experience are included in the composition. The person who heads the Business Ombudsman Council is characterized and the features of her appointment to the position are considered. The authors carried out a significant analysis of the composition of complaints that are submitted to the Business Ombudsman Council according to various criteria, namely: by years, by regions, by areas of activity, by origin of capital, by the size of business entities. It was noted that complaints are considered in a timely manner in

compliance with the Rules of the Business Ombudsman Council and according to the relevant procedure, which consists of three stages. The deadlines for handling complaints are minimal. Existing cases of refusals to accept complaints for consideration are analyzed. Such cases include: missed the deadline, anonymous complaints, repeated complaints, and also if the possibility of an administrative appeal was not used for this case or a court or arbitration decision has already been made. The fact of an increase in the number of complaints was stated, which is associated with the awareness of business representatives, as well as an increase in confidence in the institution of the Business Ombudsman Council. It is proposed to determine the status of the Business Ombudsman Council at the legislative level by developing and adopting a special law.

Key words: business enterprise, protection of rights, business ombudsman, Business Ombudsman Council, complaints.

Постановка проблеми. Відповідно до ст. 13 Конституції України держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання [1], а згідно зі ст. 20 Господарського кодексу України передбачено, що кожний суб'єкт господарювання має право на захист своїх прав і законних інтересів шляхами, визначеними нормами чинного законодавства [2].

12 травня 2014 року за ініціативи Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) й українського уряду було підписано Меморандум про взаєморозуміння для Української антикорупційної ініціативи (підписантами стали Кабінет міністрів України, Європейський банк реконструкції та розвитку, Організація економічного співробітництва та розвитку, Американська торговельна палата в Україні, Європейська бізнес-асоціація, Федерація роботодавців України, Торгово-промислова палата України, Український союз промисловців і підприємців), яким було передбачено запровадження в Україні інституту бізнес-омбудсмена.

Невдовзі урядом було засновано Раду бізнес-омбудсмена, положення про яку та регламент діяльності якої було затверджено постановою Кабінету міністрів України від 26.11.2014 р. № 691 «Про утворення Ради бізнес-омбудсмена» [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем захисту суб'єктивних прав і законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності приділялася певна увага окремими фахівцями у галузі юриспруденції, економіки та управління (О. Беляневич, О. Вінник, В. Петруня, О. Подцерковним, Н. Саніахметовою, В. Селівановою та ін.) [4–9]. Водночас аналіз їх творчого доробку свідчить про відсутність комплексного підходу до з'ясування соціально-правової природи та адміністративної правосуб'єктності профільних інституцій, аналізу ефективності їх діяльності. Як свідчить практика, при виникненні спорів між суб'єктами господарювання та їх вирішенні мають місце численні не врегульовані питання, що суттєво ускладнює розвиток сфери господарювання та економіки в цілому.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Першочергове значення в сучасних умовах набуває осмислення такого інструменту як інститут бізнес-омбудсмену. Метою статті є дослідження теоретичних основ та особливостей функціонування інституту бізнес-омбудсмену.

Виклад основного матеріалу. У грудні 2014 року в Україні з'явився перший бізнес-омбудсмен, яким став литовський і європейський політик Альгірдас Шемета. З жовтня 2019 року цю посаду займав польський політик та економіст Марчін Свенчиньки. У грудні 2021 року Кабінет Міністрів України затвердив рішення наглядової ради Ради бізнес-омбудсмену про призначення Романа Ващука новим бізнес-омбудсменом в Україні.

Основними вимогами претендента на цю посаду є: наявність вищої освіти за ступенем магістра економіки або права; володіння знаннями, здібностями та професійними навичками, необхідними для належного виконання своїх службових обов'язків; володіння глибокими знаннями з економічних, соціальних та політичних проблем в Україні та наявність релевантного професійного досвіду; вільне володіння англійською мовою. Також, кандидат на посаду не може займати жодну виборну посаду або посади в органах державної влади чи в органах місцевого самоврядування протягом останніх 3 років до моменту участі в конкурсі. Кандидат на посаду не може бути членом будь-якої політичної партії, а також мати фінансові чи інвестиційні інтереси в будь-якому бізнесі на території України.

До складу Ради бізнес-омбудсмену входять: бізнес-омбудсмен, два заступники та працівники, яких Рада, наймає на роботу відповідно до Регламенту. Нині команда Ради бізнес-омбудсмену складається з тридцяти п'яти фахівців із західною освітою та професійним досвідом у юриспруденції, стратегічному управлінні, економіці, аудиті й управлінні ризиками.

Однією з ключових цілей Ради бізнес-омбудсмена є забезпечення ефективної та системної комунікації бізнесу з органами державної влади та

місцевого самоврядування, а також державними підприємствами.

Статус Ради бізнес-омбудсмену — це постійно діючий консультативно-дорадчий орган Кабінету міністрів України, який розглядає скарги щодо можливого вчинення корупційних діянь або інших порушень законних інтересів суб'єктів підприємництва внаслідок дій або бездіяльності (включаючи рішення) з боку органів державної влади та органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання, що перебувають у сфері їх управління, та їхніх посадових осіб.

Однією з ключових цілей Ради бізнес-омбудсмена є забезпечення ефективної та системної комунікації бізнесу з органами державної влади та місцевого самоврядування, а також державними підприємствами.

Починаючи із 2015 року Рада бізнес-омбудсмена підписала 11 Меморандумів про партнерство та співробітництво. Так, сьогодні є підписаними Меморандуми із Генеральною прокуратурою, Державною митною службою, Державною податковою службою, Службою безпеки України, Національною поліцією, Національним агенством з запобігання корупції, Київською міською державною адміністрацією, Міністерством екології та природних ресурсів, Міністерством юстиції тощо. Основними завданнями Меморандумів — є запобігання недобросовісній поведінці державних органів, праці над вирішенням системних проблем бізнесу та оформлення постійної співпраці на рівні експертних груп.

Найбільш розповсюдженими предметами скарг до Ради бізнес-омбудсмену, з якими звертаються підприємці, є: податкові питання; дії державних регуляторів; дії прокуратури України; дії національної поліції; дії Міністерства юстиції України; дії органів місцевого самоврядування; митні питання; дії Служби безпеки України; дії державних компаній тощо [10].

За підсумками роботи з моменту заснування Ради бізнес-омбудсмена було отримано 10375 скарг: 6952 справ було закрито, 3091 скарга було відхилено, впроваджено розслідування 272 справи і пройшли попередній розгляд 60. Скарги розподілились таким чином: 57% — податкові питання; 17% — дії правоохоронних органів; 12% — дії державних регуляторів; 6% — дії органів місцевого самоврядування; 2% — митні питання; 6% — законопроекти та дії до них.

Аналіз скарг за адміністративно-територіальним устроєм України зображено в таблиці 1.

Можна констатувати, що найбільша кількість скарг надходить від суб'єктів підприємницької ді-

яльності, що знаходяться у Дніпропетровській, Запоріжській, Одеській, Київській, Харківській областях та місті Києві.

Якщо аналізувати скарги відповідно до сфер діяльності то переважна більшість стосується нерухомості та будівництва — 13%, сільського господарства та гірничодобувної промисловості — 14%, виробництва — 23%, оптової торгівлі — 39%. Варто зауважити, що 11% скарг від загальної кількості звернень надходить від фізичних осіб-підприємців.

Аналізуючи статистичні щорічні звіти в період 2015–2021 років, можна констатувати, що 74% скарг надходять від представників малого та середнього бізнесу, 26% — від великого бізнесу.

Більшість заявників українські підприємства. Частка скарг від іноземних компаній складає 13% від загальної кількості проти 87 скарг від українських компаній.

Динаміка показників за 2015–2021 роки продемонстровано на рис. 1.

Скаргу до Ради бізнес-омбудсмену можуть подати фізичні та юридичні особи, які ведуть підприємницьку діяльність в Україні. Скарги можна подавати через веб-сайт або надіслані у письмовому вигляді чи електронною поштою. Також, омбудсмен також може розпочати розслідування за власної ініціативи, якщо дізнається про випадки можливого зловживання із засобів масової інформації або будь-яких інших джерел.

Відповідно до регламенту Ради бізнес-омбудсмену подана скарга повинна відповідати компетенції бізнес-омбудсмена, а саме:

- було використано можливість адміністративного оскарження;
- не було винесено судове або арбітражне рішення;
- минуло не більше 1 року;
- не є анонімною;
- коли сторона, яка зазнала впливу недобросовісної поведінки не вичерпала принаймні одну інстанцію адміністративного оскарження, доступного такій стороні згідно із чинним законодавством та внутрішніми правилами сторони, щодо якої подана скарга;
- коли скарга подається повторно після прийняття рішення бізнес-омбудсменом, окрім випадків коли скаржником зазначаються дійсно нові обставини або надаються нові факти або суттєві докази;
- скарга направлена на орган державної влади або орган місцевого самоврядування.

Подана скарга повинна відповідати всім формальним умовам. У разі відповідності скарги вимогам, Рада бізнес-омбудсмену протягом 3 місяців проведе розслідування. Якщо порушення з боку

Таблиця 1

Скарги, їх стан та фінансовий ефект від них за адміністративно-територіальним устроєм

№ з/п	Область	Розслідування	Закрито справ	Відхилено скарг	Попередній розгляд	Всього скарг	Фінансовий ефект, грн
1	Вінницька	1	69	37	2	109	24385 105
2	Волинська	4	96	38	0	138	206268 155
3	Дніпропетровська	26	580	269	4	879	1817 556365
4	Донецька	4	131	68	1	204	137852 766
5	Житомирська	9	86	58	2	155	24316 876
6	Закарпатська	1	64	27	0	92	37395 141
7	Запорізька	13	361	122	3	499	99157 692
8	Івано- Франківська	5	80	58	1	144	49104 935
9	Київська	18	565	209	2	794	321814 084
10	Кіровоградська	3	114	58	0	175	46304 324
11	Луганська	1	43	28	0	72	287687 507
12	Львівська	12	211	110	3	336	98288 123
13	Миколаївська	1	144	57	2	204	4240 255081
14	Одеська	24	426	173	9	632	543794 832
15	Полтавська	5	114	85	1	205	78547 173
16	Рівненська	4	98	34	1	137	199299 955
17	Сумська	6	87	37	1	131	71476 975
18	Тернопільська	3	48	41	0	92	283165 135
19	Харківська	19	559	220	9	807	696327 253
20	Херсонська	0	71	38	1	110	127130 111
21	Хмельницька	6	110	45	0	161	93382 747
22	Черкаська	1	115	80	0	196	31142 426
23	Чернівецька	1	24	23	0	48	12751 867
24	Чернігівська	8	118	51	2	179	284497 927
25	м. Київ	97	2638	1123	16	3874	9178 012004
26	АР Крим	0	0	2	0	2	0
	Україна	272	6952	3091	60	10375	21084 240536

Джерело: складено автором на основі [10]

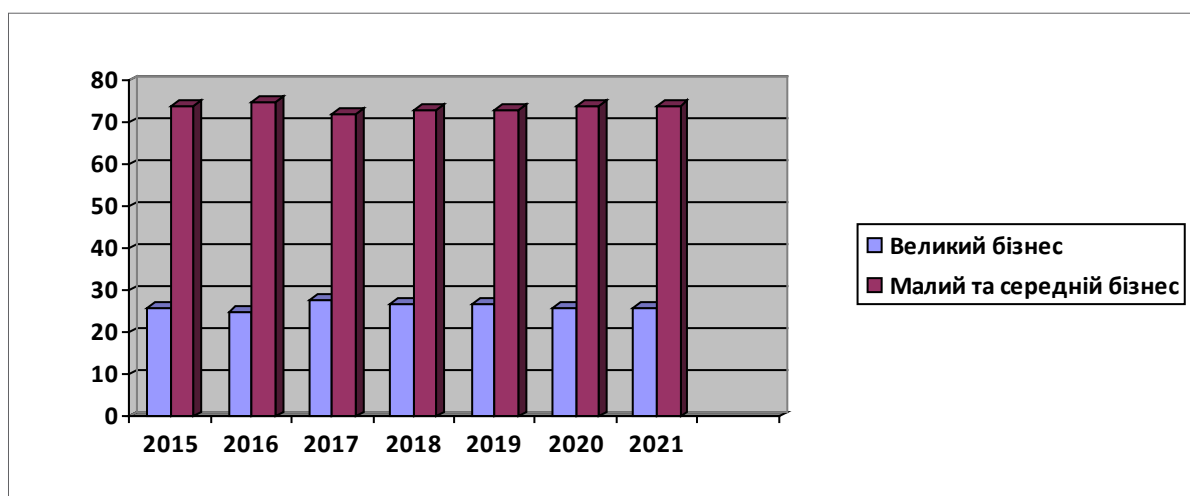


Рис. 1. Динаміка надходження скарг залежно від розміру суб'єкту господарювання

Джерело: складено автором на основі [10]

держорганів дійсно є — Рада бізнес-омбудсмену направить рекомендації, які в органах, згідно з меморандумами, повинні врахувати.

Скарги розглядаються за певною процедурою, яка складається з трьох етапів:

по-перше, протягом 10 днів від моменту отримання скарги проводиться попередня оцінка скарги. Скаржнику повідомляється про її прийняття до розгляду або залишення без руху. У разі необхідності Рада може попросити надати додаткову інформацію, яка є корисною для оцінки допустимості справи для прийняття її до розгляду;

по-друге, розпочинається вивчення обставин такої скарги. При цьому офіс має право запитувати від скаржників і державних органів матеріали та документи, необхідні для розслідування справи. Строк опрацювання скарги — 3 місяці, протягом якого офіс співпрацює зі скаржником та інформує про перебіг розслідування;

по-третє, приймається рішення щодо скарги. Так, бізнес-омбудсмен надає рекомендації державним органам і застосовує свій авторитет, аби рекомендації було втілено вчасно та в повній мірі. Він також має право передати справу до Антикорупційного бюро та привернути увагу Президента України чи Прем'єр-Міністра України до розгляду справи. У разі, якщо державні органи відмовлятимуться втілювати рекомендації Рада бізнес-омбудсмену і якщо це негативно впливатиме на бізнес-клімат в Україні, бізнес-омбудсмен має право привертати увагу громадськості до ситуації через звіти, що їх

оприлюднює офіс бізнес-омбудсмена на своєму сайті, та через засоби масової інформації.

Процес розгляду скарги зображено на рис. 2.

Отже, якщо суб'єкт підприємницької діяльності вважає, що будь-який орган державної влади, орган місцевого самоврядування чи державне підприємство вчинило щодо нього певну дію чи бездіяльність, яка негативно впливає на можливість здійснювати підприємницьку діяльність можна звернутись до бізнес-омбудсмена за професійними юридичними послугами.

Також, до бізнес-омбудсмена можна звернутися у випадку прийняття рішення про блокування податкової накладної. Однак для цього підприємству слід розпочати процедуру адміністративного оскарження, тобто подати до Державної фіскальної служби скаргу. Причому чекати результату розгляду цієї скарги не обов'язково.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Підсумовуючи зауважимо, що повноваження Ради бізнес-омбудсмена передбачають не тільки допомогу бізнесу по індивідуальних зверненнях, а й виявлення та вирішення системних питань, що впливають на якість бізнес-середовища в Україні. Рада бізнес-омбудсмену має унікальні можливості виявляти системні проблеми та пропонувати можливі рішення на основі понад 10 тисяч скарг, поданих підприємцями з метою оскарження різноманітних порушень з боку державних органів, органів місцевого самоврядування та державних і комунальних підприємств. Кількість

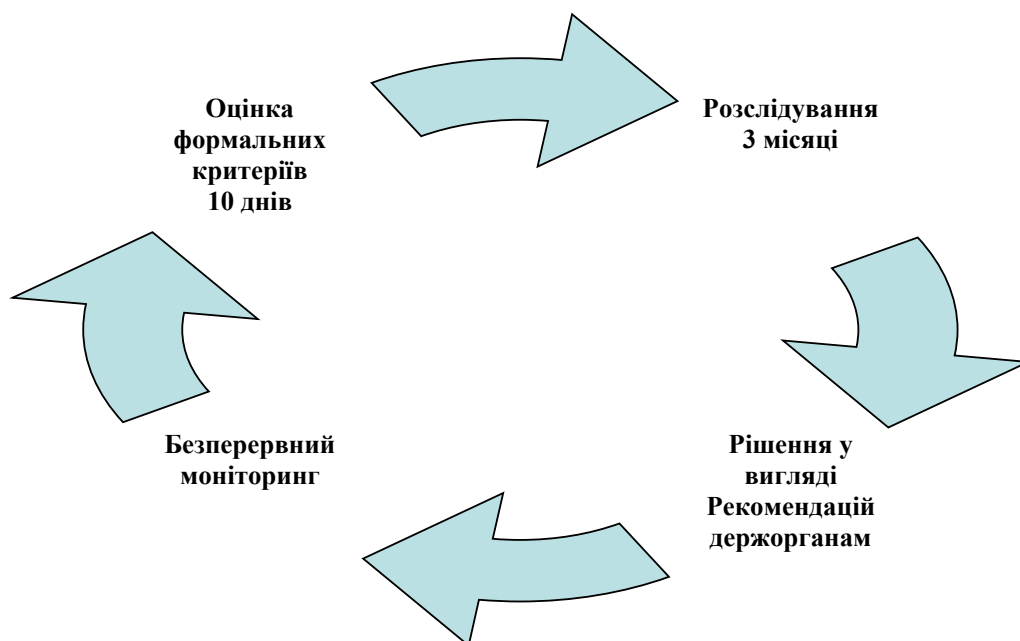


Рис. 2. Процес розгляду скарги

Джерело: складено автором на основі [10]

скарг у 2021 році була рекордною з моменту створення Ради бізнес-омбудсмену. На нашу думку, це пов'язано не з погіршенням бізнес-клімату у державі, а з тим, що поліпшилось інформування представників бізнесу про діяльність Ради бізнес-омбудсмену та зростання довіри до діяльності цієї інституції. В цілому можна впевнено стверджувати про гідний

рівень роботи Ради бізнес-омбудсмену. Однак, необхідно зосередити більше уваги на імплементації кращих європейських рекомендацій. Також донині залишається відкритим питання нормативного регулювання діяльності Ради бізнес-омбудсмену, а саме відсутність спеціального закону, який би визначав статус Ради бізнес-омбудсмену.

Література

1. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року № 254к/96 — ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 16.01.2022).
2. Господарський кодекс: Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 16.01.2022).
3. Про утворення Ради бізнес-омбудсмена: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.11.2014 № 691. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/691-2014-%D0%BF#Text> (дата звернення: 16.01.2022).
4. Беляневич О. А. Господарське договірне право України (теоретичні аспекти): монографія. Київ, Юрінком Інтер, 2006. 590 с.
5. Вінник О. М. Господарське право: курс лекцій (загальна частина). Київ, Ліра-К, 2017. 240 с.
6. Петруня В. В. Поняття та система способів захисту прав суб'єктів господарювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право». Одеса, 2019. 23 с.
7. Господарське право: навчально-методичний посібник (для студентів денної та заочної форми навчання) / О. П. Подцерковний та ін. Одеса, 2021. 166 с.
8. Саніахметова Н. О. Господарське право України: навчальний посібник. Харків, Одиссей, 2005. 608 с.
9. Селіванова І. А. Співвідношення Цивільного та Господарського кодексів України в регулюванні відповідальності за порушення в сфері господарювання. Хозяйственное законодательство Украины: практика применения и перспективы развития в контексте Европейского выбора. 2005. № 4. С. 75–79.
10. Рада бізнес-омбудсмена. Офіційний сайт. URL: <https://boi.org.ua/> (дата звернення: 16.01.2022).

References

1. Konstytucja Ukrainy [Constitution of Ukraine]: Zakon Ukrainy vid 28 chervnja 1996 roku № 254к/96-VR. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (accessed: 16.01.2022).
2. Ghospodarskyj kodeks [Economic Code]: Zakon Ukrainy vid 16 sichnja 2003 roku № 436-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (accessed: 16.01.2022).
3. Pro utvorennja Rady biznes-ombudsmena [About formation of Council of the business ombudsman]: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29.11.2014 № 691. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/691-2014-%D0%BF#Text> (accessed: 16.01.2022).
4. Beljanevych O. A. (2006) Ghospodarsjke doghovirne pravo Ukrainy (teoretychni aspekty) [Economic contract law of Ukraine (theoretical aspects)]: monoghrafija. Kyjiv: Jurinkom Inter (in Ukrainian).
5. Vinnyk O. M. (2017) Ghospodarsjke pravo [Economic law]: kurs lekcij (zaghaljna chastyna). Kyjiv: Lira-K (in Ukrainian).
6. Petrunja V. V. (2019) Ponjattja ta systema sposobiv zakhystu prav sub'ektiv ghospodarjuvannja [The concept and system of ways to protect the rights of economic entities]: avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. juryd. nauk: spec. 12.00.04 “Ghospodarsjke pravo; ghospodarsjko-procesualjne pravo”. Odesa (in Ukrainian).
7. Ghospodarsjke pravo (2021) [Economic law]: navchaljno-metodychnyj posibnyk (dlja studentiv dennoji ta zaочноji formy navchannja) / O. P. Podcerkovnyj ta in. Odesa (in Ukrainian).
8. Saniakhmetova N. O. (2005) Ghospodarsjke pravo Ukrainy [Economic law in Ukrainian] navchaljnyj posibnyk. Kharkiv, Odissej (in Ukrainian).
9. Selivanova I. A. (2005) Spivvidnoshennja Cyvilnogho ta Ghospodarsjkogho kodeksiv Ukrainy v rehuljuvanni vidpovidalnosti za porushennja v sferi ghospodarjuvannja [Correlation between the Civil and Commercial Codes of Ukraine in the regulation of liability for violations in the field of management]. Khozyastvennoe zakonodatelstvo Ukrainy: praktika primeneniya i perspektivy razvitiya v kontekste Yevropeyskogo vybora, vol. № 4, pp. 75–79.
10. Rada biznes-ombudsmena [Business Ombudsman Board]. Oficijnyj sajт. Available at: <https://boi.org.ua/> (accessed: 16.01.2022).

Kharabara Violetta

PhD, Associate Professor

Department of Finance and Credit

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Харабара Віолетта Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент

Кафедра фінансів і кредиту

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Харабара Виолетта Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Кафедра финансов и кредита

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ORCID: 0000-0002-8555-6440

Greshko Roman

PhD, Associate Professor

Department of Finance and Credit

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Грешко Роман Ігорович

кандидат економічних наук, доцент

Кафедра фінансів і кредиту

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Грешко Роман Игоревич

кандидат экономических наук, доцент

Кафедра финансов и кредита

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ORCID: 0000-0003-3054-356X

Tretyakova Olena

PhD, Associate Professor

Department of Finance and Credit

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Третьякова Олена Василівна

кандидат економічних наук, доцент

Кафедра фінансів і кредиту

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Третьякова Елена Васильевна

кандидат экономических наук, доцент

Кафедра финансов и кредита

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ORCID: 0000-0002-8993-9051

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7873

**DEVELOPMENT OF BANKING BUSINESS
IN THE CONDITION OF DIGITAL ECONOMY**

**РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ
В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Summary. In the digital economy, the introduction of new technologies not only increases consumer satisfaction with the banking product, but also ensures the development of the country's financial sector. The authors analyze the specifics of the banking sector in the digital economy and the main problems that arise in the process of their activities. It has been proven that the emergence of neo-banks as a new form of banking is associated with the significant development of Internet technologies and the emergence of a new generation of consumers who prefer total remote control over their own finances. The article examines the current features of the formation of digital banking in Ukraine. The role of modern digital technologies in the development of the banking system is also comprehensively revealed. The analysis of the reasons and segments of distribution of technologies of Internet banking in the period of digital world economy is carried out. The problems and opportunities of digital banking for the world banking business are described and perspective innovative opportunities of banks are formed. It is proved that the development of the digital economy is an important stage in the development of the digital market in Ukraine and its further integration into the single global digital market. It is noted that digital technologies are transforming banking in the global economy, making it more personalized and common to all devices and applications that provide banking services. These aspects are formed within the trend of innovative development of the global and domestic banking sector and the formative transition to digital banking products and digitalization of banking services. The main characteristics of the digital economy, factors, state, as well as the main issues of the current stage of development of banks were assessed. It was noted that these aspects are formed in the framework of the trend of innovative development of the global banking sector and accelerating the transition to digital banking products and digitalization of banking services. It was identified that the main problems for Ukraine are the legal framework, the need for significant investment and other aspects that slow down the implementation and reduce the profitability of banks based entirely on digital technologies.

Key words: digital economy, digitalization, banks, banking, management, digital banking, innovation.

Анотація. В умовах цифрової економіки впровадження новітніх технологій не тільки підвищує задоволеність споживачів від банківського продукту, а й забезпечує розвиток фінансової сфери країни. Автори проводять аналіз специфіки функціонування банківського сектору в умовах цифрової економіки та основних проблем, що виникають у процесі їх діяльності. Доведено, що поява необанків як нової форми банківської діяльності пов'язана із значним розвитком Інтернет-технологій та появою нового покоління споживачів, які віддають перевагу тотальному дистанційному контролю за власними фінансами. В статті досліджено сучасні особливості формування цифрового банкінгу в Україні. Також всебічно розкривається роль сучасних цифрових технологій у розвитку банківської системи. Проведено аналіз причин і сегментів поширення технологій інтернет-банкінгу в період цифрової світової економіки. Описано проблеми та можливості цифрового банкінгу для світового банківського бізнесу та сформовано перспективні інноваційні можливості банків. Доведено, що розвиток цифрової економіки є важливим етапом розвитку цифрового ринку в Україні та його подальшої інтеграції в єдиний світовий цифровий ринок. Зазначено, що цифрові технології трансформують банківську діяльність в умовах глобальної економіки, роблять її більш персоналізованою та загальною для всіх пристроїв та додатків, в яких реалізуються банківська послуга. Ці аспекти формуються в межах тренду інноваційного розвитку світового та вітчизняного банківського сектору та формуючого переходу до цифрових банківських продуктів та цифровізації надання банківських послуг. Оцінили основні характеристики цифрової економіки, фактори, стан, а також основні проблемні питання сучасного етапу розвитку банків. Зауважили, що ці аспекти формуються в рамках тенденції інноваційного розвитку світового банківського сектору та прискорення переходу на цифрові банківські продукти та цифровізації банківських послуг. Визначили, що основними проблемами для України є законодавча база, потреба у значних інвестиціях та інші аспекти, що уповільнюють впровадження та знижують рентабельність банків, що повністю базуються на цифрових технологіях.

Ключові слова: цифрова економіка, цифровізація, банки, банківська справа, менеджмент, цифровий банкінг, інновації.

Аннотация. В условиях цифровой экономики внедрение новейших технологий не только повышает удовлетворенность потребителей от банковского продукта, но обеспечивает развитие финансовой сферы страны. Авторы проводят анализ специфики функционирования банковского сектора в условиях цифровой экономики и основных проблем, возникающих в процессе их деятельности. Доказано, что появление необанков как новой формы банковской деятельности связано со значительным развитием Интернет-технологий и появлением нового поколения потребителей, предпочитающих тотальный

дистанционный контроль за собственными финансами. В статье исследованы современные особенности формирования цифрового банкинга в Украине. Также всесторонне раскрывается роль современных цифровых технологий в развитии банковской системы. Проведен анализ причин и сегментов распространения технологий интернет-банкинга в период цифровой мировой экономики. Описаны проблемы и возможности цифрового банкинга для мирового банковского бизнеса и сформированы перспективные инновационные возможности банков. Доказано, что развитие цифровой экономики является важным этапом развития цифрового рынка в Украине и его дальнейшей интеграции в единый мировой цифровой рынок. Отмечено, что цифровые технологии трансформируют банковскую деятельность в условиях глобальной экономики, делают ее более персонализированной и общей для всех устройств и приложений, где реализуются банковская услуга. Эти аспекты формируются в рамках тренда инновационного развития мирового и отечественного банковского сектора и формирующего перехода к цифровым банковским продуктам и цифровизации предоставления банковских услуг. Оценили основные характеристики цифровой экономики, факторы, состояние, а также основные проблемные вопросы современного этапа развития банков. Эти аспекты формируются в рамках тенденции инновационного развития мирового банковского сектора и ускорения перехода на цифровые банковские продукты и цифровизации банковских услуг. Определили, что основными проблемами Украины является законодательная база, потребность в значительных инвестициях и другие аспекты, замедляющие внедрение и снижающие рентабельность банков, полностью базирующихся на цифровых технологиях.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, банки, банковское дело, управление, цифровой банкинг, инновации.

Problem statement. An important role in the financial services market is played by financial intermediaries, which are key figures in all market segments. The main purpose of financial intermediaries is determined by the ability to finance economic activities and ultimately ensure the effective redistribution of capital in society. The formation of the financial services market in Ukraine and promising tasks for the development of the country's economy make new demands on the stability and scale of banks as the main participants in the financial market.

The model of financial intermediation in Ukraine is bank-oriented, which is due to the internal processes of transformation in the economy. Banks play a dominant role as developers of financial innovations. As a result, a system of financial intermediaries was formed, the peculiarity of which is the advantage of banks over non-bank financial institutions. At the same time, banks dominate both in the amount of assets formed and in the number and variety of financial services. The development of the modern domestic market of financial services indicates the need to improve the activities of banks in the system of financial intermediation, strengthen their competitive position and reorganize the system of regulation and supervision, which determines the relevance of the research topic.

Analysis of recent research and publications. Researching the financial services market and the impact of the digital economy on the activities of banks are devoted to scientific works of both foreign and domestic scientists: J. Burgers [9], V. Valikov [1], V. Makedon [7], G. Karcheva [4], M. Voynarenko [1], O. Stepanenko [17], V. Fishchuk [3].

The purpose of the article is to determine the role and place of banks in the financial services market of Ukraine in the digital economy.

Presenting main material. The development of the domestic market of financial services is one of the main reasons for the emergence of the concept of financial intermediation in the economic literature. In the current conditions of economic development, it is safe to say that the degree of development of the financial services market is characterized by the number and variety of financial intermediaries, as well as the range of financial services they provide to market participants.

It should be noted that financial intermediaries play an important role in the financial services market. Their activities help reduce the value of financial transactions, increase the liquidity of financial assets, diversify risk, create conditions for intensifying the work of all market participants.

Digitalization of the economy is the innovation of economic development through the implementation of digital resources in all spheres of society: production and consumption of goods and services, multilevel governance and more. At this stage of development of society it is possible to establish that today's economic direction is a neo-economy, which originates by definition [1, p. 18], is interpreted as a post-industrial stage of development of the economic system, the fundamental theoretical constructions of which are information, innovation, digital and network economy. The delineation of these concepts is based on the allocation of key areas and resources of economic development.

The digitalization of business and business processes in general has been identified as the core

of the digital economy and the main factor in Ukraine's growth. The transformative power of digital technologies allows to change traditional business models, production chains and causes the emergence of new products and innovations. Digitalization brings the sphere of production to a new level, forcing companies to make digital transformation the main task of development strategy.

Digital transformation is the introduction of modern technologies into the company's business processes. This approach implies not only the installation of modern hardware or software, but also fundamental changes in approaches to management, corporate culture, external communications [16].

As a result, the productivity of each employee and the level of customer satisfaction increase, and the company gains a reputation for progressive and modern.

In the banking sector, the features of digital transformation are analyzed by L. Kuznetsova, who identifies five main stages of development:

1) the emergence of digital channels; 2) creation and implementation of digital products; 3) change of business models of banks; 4) creation of artificial intelligence; 5) construction of digital DNA [2].

Modern banks operate in a situation of rapid and irreversible changes in technology, competition in the banking market with an increase in the number of non-banking organizations, changes in customer behavior and regulation. As a result, banks and their current operating models will not be able to remain unchanged in the future. The relationship between the processes of digitalization and innovation in the transformation of the banking sector is presented in Figure 1.

Today, the state of digital transformations in enterprises can be described as follows [3]: more than 60% of companies already use digital technologies for customer needs; up to 20% are just starting to get acquainted with digital and are taking the first steps towards implementation; about 15% of companies attract and serve customers with digital technologies; only 3–4% of companies are fully digitalized.

Given the presence of state institutions in the process of forming economic relations of digital economies, principles based on international legal norms and standards of regions on human rights protection, current practice of individual states, as well as general principles of law recognized by the international community should be applied.

In accordance with the order "On approval of the Concept of digital economy and society of Ukraine for 2018–2020 and approval of the action plan for its implementation" the Cabinet of Ministers of Ukraine adopted 8 basic principles of digitalization of Ukraine's economy: accessibility, purpose, transformation, development, cooperation, standardization, trust and security, complexity [5], which are fundamental for the development of the digital economy.

Analysis of the development of financial services shows that their evolution is closely linked to the stages of development of society, and the focus on meeting customer needs determined the direction of their development, encouraged the use of new financial instruments and technologies to expand customer and resource base of financial institutions.

Based on the current state of Ukraine's economy, the strategic guidelines for the development of the

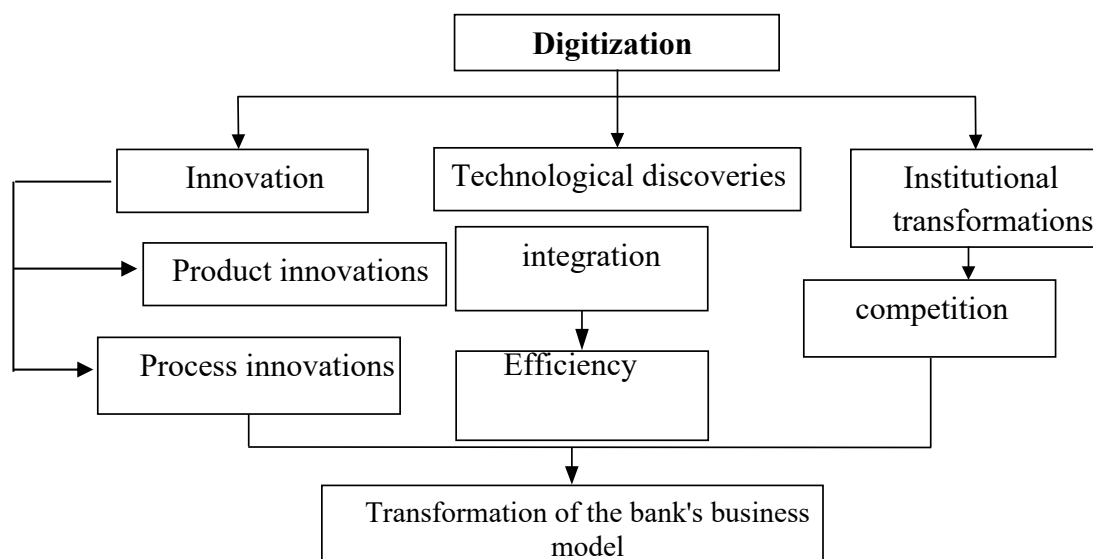


Fig. 1. Innovation of the bank in the digital economy

Table 1

Factors in the development of the digital economy

Factor	Influence
COVID-19	Although the pandemic is detrimental to human development in general, it has accelerated digitalization. Most people around the world have been forced to work remotely, and most of the tools needed to work have already been created.
Digital finance	Introduction of digital technologies in the banking sector of the economy, online payments in e-commerce, e-transfers, e-bidding, e-government procurement, e-state budget, state social benefits, mobile money, digital currency, etc.
Social networks	Economically viable interaction is a source of innovative ideas and a basis for gathering and disseminating information, helping to involve participants in political life and social change.
Digital identification	Use of a single electronic identity system for secure banking, voting, access to social services, payment of utility bills and more.
The data revolution	The focus is on interconnected innovation — big data and data discovery. At the same time, the analysis of large data sets is used to improve transport flows, assess generalized macro-economic indicators, improve management processes.
Improving the competitive position	In the absence of adequate and timely assessment of the level of its own competitive potential, identification and analysis of factors directly affecting the company's competitive position, its management makes it impossible to develop and implement a strategy for the existence and functioning of the organization.
Investment attractiveness	The assessment of the company's investment attractiveness is carried out by calculating the economic condition of the company and using financial indicators. These indicators include: liquidity, property status, business activity, financial dependence, profitability.

Source: revised by the authors on the basis of [4, p. 16–17]

domestic banking market should be grouped in the following areas:

- creation of new specialized banks aimed at the development of priority sectors of the economy and the provision of qualitatively new services;
- introduction of innovative banking products and services.

It should be noted that due to certain circumstances related to the level of trust, solvency of legal entities, pursuit of goals for profitability of the banking business, domestic banks are more focused on providing services to individuals and enterprises with sufficient working capital, instead, much less attention is paid to the financing of the real sector of the economy.

Under such circumstances, the state, represented by the NBU and the Cabinet of Ministers, faces the task of finding ways to intensify lending to the real sector of the economy and, accordingly, create new and affordable banking services for priority and socially important sectors of the economy.

Thus, in Europe, the United States, Japan, China and other countries, specialized development banks have been established, which have provided significant support in the economic recovery of these countries. Their main task was to direct funds from public sources to key areas of the national economy. It should be emphasized that the establishment and operation of development banks does not contradict the principles of a market economy. Thus, the Eu-

ropean Commission, which advocates a consistent reduction of the role of state regulation of the economy, recognizes the justification and legitimacy of the existence of such banks as an instrument of state economic policy in market relations. Without competing with commercial banks, they are designed to finance the industrial policy of the state, attracting and rationally allocating financial resources, eliminating the backlog in the economization of regional development and thus promoting sustainable, healthy economic development.

The main purpose of economic activity of these banks is the implementation of government socio-economic policy. Because development banks lend to government projects, they provide mostly medium- and long-term loans, and the interest rates on these loans are usually lower than the rates for similar loans in conventional commercial financial institutions. Investments occupy a major place in the use of capital of these banks and mainly serve the realization of macroeconomic goals.

Another important strategic direction of development of the domestic market of banking services is the introduction of innovations in the activities of banks, because innovative technologies nowadays play a very important role. The new vision of the development of banking services is based on the concept of “bank of the future” [6]. When creating a bank of the future, innovative technologies in the field of banking services are technologies that

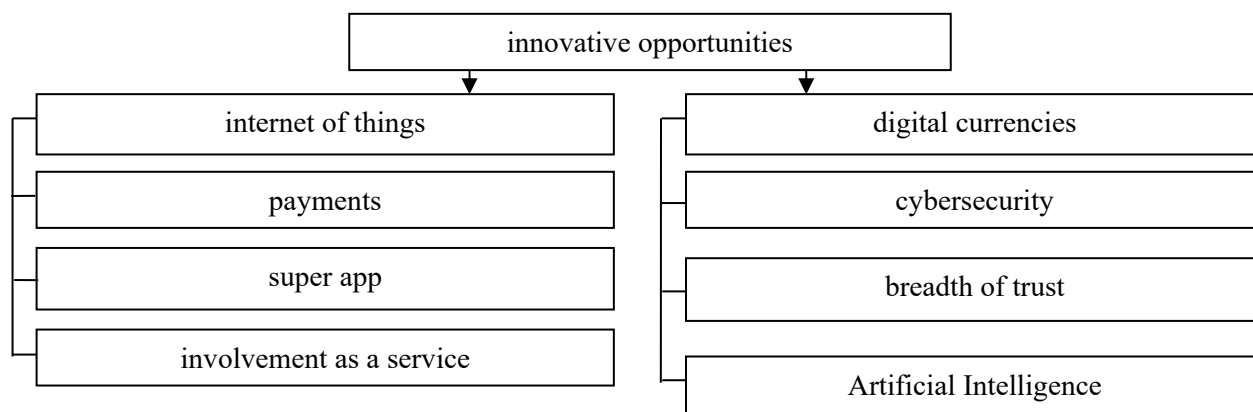


Fig. 2. Promising innovation opportunities of banks

Source: based on data [7]

have a “strategic effect” of growing customer base, interest of important people, reducing the cost of banking operations at the optimal level of operational risk and operating costs. The development of information and communication technologies and on their basis the formation of the digital economy, in which the joint production of knowledge through joint projects, scientific and technical alliances, the concept of open innovation is formed; functioning of financial markets, which create a certain framework for the deployment of innovation activities of banking organizations.

Banking innovations are developing in two main areas — innovative banking products and services and innovative technologies.

New innovative technologies affect banking products and we can show the most real in terms of implementation by 2030 [8]. Figure 2 shows the main technological developments.

1. Augmented reality. Exciting technologies such as augmented, virtual and mixed reality improve customer interaction. The possibilities of implementing augmented reality technology in the banking sector are limited only by imagination, although they are still at a very early stage of development. The end state is to give consumers full autonomy in the actions and operations they can perform at home. Hybrid branches are provided by technology experts who believe that bank branches as we know them today are a thing of the past. One of the implementations of augmented reality technologies in the banking sector, which is already working, was carried out by the Commonwealth Bank of Australia [9].

2. Blockchain. Blockchain is a general phrase used to describe the technology of a distributed book. You can think of this as a distributed database without the involvement of the DBA. This allows multiple parties to access the same data at the

same time, while ensuring the integrity and consistency of the records entered into the database. Currently, the world’s leading banks are studying the evidence of conceptual projects in various aspects of banking and financial services. The first major implementation we will probably see are clean-up and settlement areas. Syndicated loans, trade finance and payments are also other areas where smart blockchain contracts can be highly effective.

3. Robotic automation of banking processes. The amount of unstructured data that a bank must process grows exponentially with the growth of the digital economy. This is not just data from banking operations, but also other data on behavior that could potentially allow banks to improve and innovate their customers. This has made bankers realize that they need to find technologies that can mimic human actions and judgments, but with greater speed, scale and quality. The answer is a combination of different technologies that automate cognitive and robotic processes in banking. These technologies consist of machine learning, natural language processing, chatbots, robotic process automation and intelligent analytics in banking, which allows bots to learn and improve [10]. In the coming years, we will see how modern cognitive capabilities are combined with automated robotics to achieve even better results. This has already been implemented in point of sale solutions that automatically offer marketing campaigns that will be most effective for an individual customer.

4. Quantum Computing Quantum computing is a way of using quantum mechanics to work out complex data operations. As is commonly known today, computers use bits that can have two values, 1 or 0. Quantum computing uses “quantum bits”, which can instead have three states — 1 or 0 or both. This unlocks exponential computing power over traditional computing — when the right algorithm is used.

This is a huge leap in computing power, but decades before any commercial implementation. However, banking groups such as JPMorgan Chase and Barclays are investing in quantum computing research in partnership with IBM [11].

5. Artificial intelligence. The boom in growth over the past decade in the amount of structured and unstructured data available to banks, combined with the growth of cloud computing and machine learning technology, has created the perfect storm for artificial intelligence for use across banking and financial services. Business needs and AI opportunities have grown hand in hand, and banks view artificial intelligence as a differentiator to overcome emerging competition. Artificial intelligence allows banks to use the large history of the data they collect to make much better decisions about a variety of functions, including back office operations, customer experience, marketing, product delivery risk management, and compliance. These opportunities apply to deposits, loans, payments, investment management, capital markets and market infrastructure. Artificial intelligence will revolutionize banks by shifting the focus from the scale of assets to the scale of data. Now banks are trying to provide individual experience to their customers, rather than creating mass products for large markets. Instead of retaining customers at the expense of high switching costs, banks will now be able to become more customer-oriented and retain them, providing high retention benefits [12].

6. API platforms. The time when banks could control all customer experience with a

7. monolithic system that controlled everything from accounting to every customer interaction is long gone. Both regulatory requirements and consumer demand have turned this vast system into a dinosaur. Today, banks need to create a “banking stack” instead, which will allow them to be a platform to which customers and third-party service providers can connect to provide a flexible and personalized end-user experience. To do this, they can use API platforms for banking. The banking platform API is designed to work through APIs that are located between the server execution of banks and external experience provided by either the bank itself or third-party partners. This allows banks to apply completely new business models and use cases (for example, to help raise wages) and experiment with new technologies, such as blockchain, at low cost. APIs also help banks to ensure the reliability of their systems in the future, as the interface is no longer connected to the server base [13].

8. Intellectual banking security. The nature of cyber risk is changing rapidly. This makes traditional approaches to risk management obsolete. It is now clear that organizations cannot eliminate all possible sources of cyber threats, and limiting the impact of attacks as soon as possible is the best way to combat them. Banks need to be adept at cybersecurity. Banks are increasingly using advanced real-time analytical monitoring to identify threats and stop them from crashing. Using big data analysis techniques to get threats earlier and stop them before they happen is called predictable security. Although disruptions caused by the introduction of new technology can lead to increased vulnerability in the beginning, it is a way forward to stop the ever-increasing data breaches reported by various organizations [9].

9. Hybrid clouds. One of the biggest challenges facing the digital age in banking is the need to respond quickly. The market, in which banks are constantly evolving, is constantly evolving, requiring them to be as agile as possible. They should be able to provide timely resources to the enterprise to solve business problems faster. High-performance banks have found that the most effective way to achieve this is a hybrid cloud for the entire enterprise [13]. This allows them to choose both public and private preferences, while addressing issues such as data security, management and compliance, as well as the ability to mobilize large resources in minutes.

10. Instant payments. As the world moves to a less cash economy, consumers' payment expectations have changed dramatically. Both customers and businesses expect payments to be made instantly, and this is where instant payment systems come into play. Instant payment is required if online payments need to replace cash transactions [14]. Therefore, banks around the world are finding ways to provide their customers with instant payment, even when the infrastructure needed for the service is lacking.

11. Smart machines. Smart machines are beginning to act as digital concierges for the customer in cooperation with banks. Banks will have to invest in digital interoperability to ensure long-term customer relationships. Remember that customers will gravitate to the banks that are easiest to work with when they use the technology they are used to.

Visiting a bank branch and even looking for the most profitable options for investing savings is no longer necessary, as a virtual financial advisor can provide such services instantly and even withdraw from your account the monthly amount of money needed to save. Some analysts even believe that

FinTech companies represent the future of banking services and can almost completely oust the banks themselves from the market.

The direction of global banking innovation shows that in the first place in innovative development are not only technical advances, but also the social component. There are three main components of global banking innovation:

1. Further deepen the “bank-client” relationship into more partnership and customer-oriented ones (for example, birthday reminders and gifts chosen for family or friends).

2. Increasing automation of banking processes and the transition of most online banking, mainly through mobile applications. Distribution of digital banks, where all banking operations are carried out only online.

3. Integration of banking operations into new areas of customers’ lives (for example, parents transfer pocket money to their children’s electronic wallet, which looks like a toy).

According to the results of recent years, the most innovative banking systems are: Turkey, Italy, Poland and Spain. Thus, European banks are confidently leading in the implementation of banking innovations. Interesting innovative products are being introduced in neighboring Russia. It is worth mentioning the program for schoolchildren, through which the latter can pay for food in school canteens using a mobile phone, and parents control the amount and direction of use of the child’s funds. That is why Ukrainian banks should be more active in introducing innovative products.

The main directions of Ukrainian banking innovations in recent years have also been:

1. Internet and mobile banking and a significant expansion of banking operations that are available through these systems.

2. Cardless payments via mobile phone.

3. Activation of presence in social networks.

4. Availability of self-service terminals.

5. “24/7” operating mode.

6. Electronic balance (service when the balance in kopecks is transferred to the account or replenishes the customer’s mobile phone).

7. Individualization of customer needs (used mainly for VIP clients of the bank).

However, the pursuit of technological innovations may have its pitfalls. After all, innovative technology may simply not be perceived by consumers, while the investment will not pay off. Therefore, it is necessary that banking innovation is economically viable for the bank and useful for cus-

tomers. Thus, many global digital banks, ie banks that provide online services and advice to their customers, began to open branches in the form of coffee shops or free spaces where customers can come to drink coffee and talk to the manager about their needs or claims. No banking operations are conducted in such branches, only cooperation between the bank and customers is established.

Many experts argue that despite technological innovation, social innovation will still play a dominant role in the future. And Ukrainian banks will also have to learn to put their customers first in the priority of their goals and establish closer relationships.

Conclusions. Based on the above, we see that banking innovations are developing in two main areas — innovative banking products and services and innovative technologies. According to research by foreign analysts, the most important global trends in banking innovation over the past few years have been the following areas: data monetization, in which information is the main resource of modern business; social value; robotics; constant availability; cardless payments and banking operations without banks.

It should be noted that some innovative technologies are partly risky for the banks themselves. Thus, fintech companies are actively entering the market, replacing banks in the provision of once exclusively banking services. Some analysts even believe that fintech companies represent the future of banking services and can almost completely oust banks themselves from the market. At the same time, banks are actively cooperating with such companies, as evidenced by the growth of bank investments in fintech companies in recent years. The trend of innovative development of the banking services market is that digital banking innovations today have almost completely moved to the Internet.

Thus, despite the difficult and not always predictable economic situation, banking innovations can become a tool that can ensure the further development of the Ukrainian banking sector. And because competition in the banking market is high, the timely implementation of innovative solutions becomes an important element of competition.

Global trends in banking innovation are characterized by interesting technical innovations and the desire to form close and long-term relationships with customers. It should be noted that Ukrainian banks also follow these trends, and some global banking innovations are already successfully used in the Ukrainian market.

Literature

1. Войнаренко М. П., Скоробогата Л. В. Мережеві інструменти капіталізації інформаційно-інтелектуального потенціалу та інновацій. Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 3. С. 18–19.
2. Кузнецова Л. В. Цифрова трансформація банківського бізнесу. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Львів, 2018. № 2. С. 73.
3. Фіщук В. «Диджиталізація — це лише початок». 2018. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/didzhytalizaciya-ce-lyshe-pochatok> (дата звернення: 28 грудня 2021 р.).
4. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. Фінансовий простір. 2017. № 3(27). С. 14–18.
5. Наказ про затвердження Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> (дата звернення: 2 грудня 2021).
6. Лігоненко Л. О., Хріпко А. В., Доманський А. О. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях: автореф. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2018. № 22. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2057-2018-22-4555> (дата звернення 11 грудня 2021 р.).
7. Македон В., Машкіна К. Розвиток глобального банківського сектору в цифровій економіці. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 4. С. 21–28. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2021/6.pdf (дата звернення 28 січня 2022 р.).
8. OECD. Vectors of digital transformation, OECD Digital Economy Papers, OECD Publishing. Paris, 2019.
9. Burgers G., Smaling N., Jansen V. Customer Due Diligence compliance through SCT and OBeP payments. 2014. URL: <http://www.inno-pay.com/content/payment-account-access-psd2-bug-fix-or-big-f> (дата звернення: 10 січня 2022 р.).
10. Capgemini. “Non-Cash Payments Volume”. 2020. URL: <https://worldpaymentsreport.com/non-cash-payments-volume/> (дата звернення: 10 січня 2022 р.).
11. Бачаєв У. А., Карпова Т. А. Розвиток банківського сектору в цифровій економіці. 2018 р. URL: <http://publishing-vak.ru/file/archive-economy-2018-9/2-bachaev-karpova.pdf> (дата звернення 10 січня 2022 р.).
12. Deloitte. Unicorns, transformation and the internet of things. 2020. URL: <https://www2.deloitte.com/mt/en/pages/technology/articles/mt-what-is-digital-economy.html> (дата звернення: 10 січня 2022 р.).
13. UXDA. Digital Banking Trends CX / UX Driving Fintech Disruption. 2020. URL: <https://www.uxdesignagency.com/blog/digital-banking-trends-ux-fuel-fintech-disruption> (дата звернення: 10 січня 2022 р.).
14. Deloitte. Digital Banking Maturity. 2020. URL: <https://www2.deloitte.com/ce/en/pages/financial-services/articles/digital-banking-maturity-2020.html> (дата звернення: 10 січня 2022 р.).
15. Національний Банк України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 10 січня 2022 р.).
16. Касич А., Наумкіна І. Процеси оцифровки як невід’ємна частина сучасного банківського менеджменту. Економіка і суспільство. 2021. № 28. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/473> (дата звернення: 10 січня 2022 р.).
17. Степаненко О. П. Цифрова трансформація банківської системи в умовах становлення та розвитку цифрової економіки. Системи керування та машини. 2017. № 1. С. 77–85.

References

1. Vojnarenko M. P., Skorobogata L. V. Merezhevi instrumenty kapitalizaciyi informacijno-intelektual'nogo potencialu ta innovacij [Network tools for capitalization of information and intellectual potential and innovations]. Visnyk Khmelnytskogo nacionalnogo universytetu. 2015. No. 3. P. 18–19.
2. Kuznyeczova L. V. Cyfrova transformaciya bankivskogo biznesu [Digital transformation of the banking business]. Materialy Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferenciyi, Lviv, 2018. No. 2. P. 73.
3. Fishchuk V. “Didzhytalizaciya — ce lyshe pochatok” [“Digitalization is just the beginning”]. 2018. Available at: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/didzhytalizaciya-ce-lyshe-pochatok> (accessed 28 December 2021).
4. Karcheva G. T., Ogorodnya D. V., Openko V. A. Cyfrova ekonomika ta yiyi vplyv na rozvytok nacional- noyi ta mizhnarodnoyi ekonomiky [Digital economy and its impact on the development of national and international economy]. Finansovyj prostir. 2017. No. 3(27). P. 14–18.
5. Order on approval of the Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018–2020 and approval of the action plan for its implementation. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> (accessed 02 December 2021).

6. Ligonenko L.O., Xripko A.V., Domanskyj A.O. Zmist ta mexanizm formuvannya strategiyi didzhytalizaciyi v biznes-organizacijax [Content and mechanism of digitalization strategy formation in business organizations]. Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal "Internauka". 2018. No. 22. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2057-2018-22-4555> (accessed 11 December 2021).
7. Makedon V., Mashkina K. Development of the global banking sector in the digital economy. Investments: practice and experience. 2021. № 4. P. 21–28. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2021/6.pdf (accessed 28 January 2022).
8. OECD. Vectors of digital transformation, OECD Digital Economy Papers, OECD Publishing, Paris, 2019.
9. Burgers G., Smaling N., Jansen V. Customer Due Diligence compliance through SCT and OBeP payments. 2014. Available at: <http://www.inno-pay.com/content/payment-account-access-psd2-bug-fix-or-big-f>. (Accessed 10 January 2022).
10. Capgemini. "Non-Cash Payments Volume". 2020. Available at: <https://worldpaymentsreport.com/non-cash-payments-volume/> (Accessed 10 January 2022).
11. Bachaev U.A., Karpova T.A. Development of the banking sector in the digital economy. 2018. Available at: <http://publishing-vak.ru/file/archive-economy-2018-9/2-bachaev-karpova.pdf> (Accessed 10 January 2022).
12. Deloitte. Unicorns, transformation and the internet of things. 2020. Available at: <https://www2.deloitte.com/mt/en/pages/technology/articles/mt-what-is-digital-economy.html> (Accessed 10 January 2022).
13. UXDA. Digital Banking Trends CX / UX Driving Fintech Disruption. 2020. Available at: <https://www.uxdesignagency.com/blog/digital-banking-trends-ux-fuel-fintech-disruption> (Accessed 10 January 2022).
14. Deloitte. Digital Banking Maturity. 2020. Available at: <https://www2.deloitte.com/ce/en/pages/financial-services/articles/digital-banking-maturity-2020.html> (Accessed 10 January 2022).
15. National Bank of Ukraine. URL: <https://bank.gov.ua> (Accessed 10 January 2022).
16. Kasych A., Naumkina I. Digitization processes as an integral part of modern banking management. Economy and society. 2021. № 28. Available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/473b> (Accessed 10 January 2022).
17. Stepanenko O.P. Digital transformation of the banking system in the conditions of formation and development of digital economy. Control systems and machines. 2017. № 1. P. 77–85.

Єрмошкіна Олена Вячеславівна

доктор економічних наук, професор

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Ермошкина Елена Вячеславовна

доктор экономических наук, профессор,

Национальный технический университет «Днепро́вская политехника»

Yermoshkina Olena

Doctor of Economics, Professor

Dnipro University of Technology

Букреєва Дар'я Сергіївна

кандидат економічних наук, доцент

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Букреева Дарья Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

Национальный технический университет «Днепро́вская политехника»

Bukreieva Daria

PhD in Economics, Associate Professor

Dnipro University of Technology

Путров Антон Володимирович

магістр

Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»

Путров Антон Владимирович

магистр

Национального технического университета «Днепро́вская политехника»

Putrov Anton

Student of the

Dnipro University of Technology

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7838

**ІНСТРУМЕНТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ
ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

**ИНСТРУМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ
ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ**

**TOOLS FOR IMPROVING THE ACTIVITY OF
A COMMERCIAL BANK IN THE CONDITIONS
OF DIGITAL TRANSFORMATION**

Анотація. Визначено фактори, що зумовлюють розвиток технологічних інновацій у фінансовій сфері. На основі проведеного аналізу закордонного досвіду підвищення ефективності та результативності діяльності комерційних банків в умовах цифровізації запропоновано розробку та впровадження універсальної електронної картки, як інноваційного інструменту удосконалення діяльності банку. Доведено, що карта дозволить банкам-емітентам розширити спектр послуг клієнту – власнику картки, сприятиме іміджу банку-емітента як надійного партнера, що, у свою чергу, збільшить клієнтський потік у відділення банку-емітента. Досліджено підходи до оцінки ефективності фінансових інновацій у банківському секторі та визначено такі основні види ефекту: фінансовий, технологічний, ринковий, ефект продуктів та послуг, прозорість. Встановлено перелік основних задач, вирішення яких забезпечить успішне впровадження універсальної електронної картки як багатофункціонального засобу отримання державних послуг і одночасно платіжного засобу.

Ключові слова: цифрова трансформація, інноваційний інструмент банківської діяльності, універсальна електронна картка.

Аннотация. Статья посвящена актуальному вопросу усовершенствования деятельности коммерческих банков в условиях цифровой трансформации. Определены факторы, предопределяющие развитие технологических инноваций в финансовой сфере. На основе проведенного анализа зарубежного опыта повышения эффективности и результативности деятельности коммерческих банков в условиях цифровизации предложена разработка и внедрение универсальной электронной карты как инновационного инструмента усовершенствования деятельности банка. Доказано, что карта позволит банкам-эмитентам расширить спектр услуг клиенту – владельцу карты, будет способствовать имиджу банка-эмитента как надежного партнера, что в свою очередь увеличит клиентский поток в отделение банка-эмитента. Исследованы подходы к оценке эффективности финансовых инноваций в банковском секторе и определены следующие основные виды эффекта: финансовый, технологический, рыночный, эффект продуктов и услуг, прозрачность. Установлен список основных задач, решение которых обеспечит успешное внедрение универсальной электронной карты как многофункционального средства получения государственных услуг и одновременно платежного средства.

Ключевые слова: цифровая трансформация, инновационный инструмент банковской деятельности, универсальная электронная карта.

Summary. The article is devoted to the topical issue of improving the activities of commercial banks in the context of digital transformation. The factors that predetermine the development of technological innovations in the financial sector are determined. Based on the analysis of foreign experience in increasing the efficiency and effectiveness of commercial banks in the context of digitalization, it is proposed to develop and introduce a universal electronic card as an innovative tool for improving the bank's activities. It has been proven that the card will allow issuing banks to expand the range of services for the client – the cardholder, will contribute to the image of the issuing bank as a reliable partner, which in turn will increase the customer flow to the branch of the issuing bank. The approaches to assessing the effectiveness of financial innovations in the banking sector are investigated and the following main types of effect are identified: financial, technological, market, the effect of products and services, transparency. A list of main tasks has been established, the solution of which will ensure the successful introduction of a universal electronic card as a multifunctional means of obtaining public services and at the same time a means of payment.

Key words: digital transformation, innovative banking instrument, universal electronic card.

Постановка проблеми. Події сьогодення в умовах світової пандемії коронавірусу COVID-19 демонструють стрімкий злет обсягів електронної комерції та попиту на онлайн-продукти фінансового ринку. Збільшення чисельності користувачів мобільних пристроїв та потужне поширення електронної комерції сприяє швидкій адаптації цифрових платежів у всьому світі. Щотижня кількість користувачів фінтех-застосунків у Європі збільшується приблизно на 70%, що пов'язано з необхідністю соціального дистанціювання та самоізоляції через COVID-19.

Згідно з дослідженням McKinsey [1] про цифрові стратегії розвитку у фінансовій індустрії до

сьогодні розглядалися три базові рушійні сили діджиталізації: клієнтський досвід, технологічна еволюція та економічне зростання і процвітання. Проте сьогодні до них варто додати вплив непередбачуваних факторів, як зростання онлайн платежів в умовах сучасних викликів.

Ці виклики відкривають і нові можливості щодо інтенсивного розвитку ринку фінансових інновацій та удосконалення фінансової діяльності комерційних банків. У 2008 році саме світова фінансова криза зумовила зародження фінтеху. Сьогодні фінансовий ринок також переживає новий виток еволюційних можливостей та старт нового етапу фінтех-індустрії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії та практики банківської діяльності зробили Н. М. Краус, В. В. Коваленко [2], М. В. Тарасюк [3]. В свою чергу, безперечно актуальність дослідження впливу цифровізації на різні сектори економіки спричинила зацікавленість серед українських і зарубіжних учених, зокрема І. Карчевої, Л. Кльоби [4], Ю. Онищенко [5], Г. Фореста, Д. Роуза.

Більшість науковців розглядають та підтверджують важливість цифрової економіки, як складової частини сучасного банківського бізнесу. Однак окремі аспекти цієї проблеми з'ясовано не повністю, в тому числі, більш детального дослідження потребують питання пов'язані з підвищенням прибутковості банків на основі запровадження інноваційних продуктів. Це і зумовило вибір та підтверджує актуальність теми даної статті.

Постановка завдання. Тому метою даної статті є дослідження впливу цифровізації на діяльність комерційних банків в Україні з урахуванням останніх досягнень розвитку фінансових технологій та інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж тривалого часу банки зростали завдяки пропозиціям традиційних релевантних продуктів. Наприклад, клієнтам з поточними рахунками пропонувались кредитні картки, персональні кредитні лінії, позики на купівлю житла тощо. Згодом, під впливом змін потреб клієнтів та розвитку

технологій, банки почали пропонувати суміжні продукти, виходячи за межі корпоративного бізнесу. А саме — пропонували управління рахунками, факторинг, бухгалтерські послуги, аналіз руху ліквідності для малого та середнього бізнесу.

Для успішної діяльності кожного банку найголовнішим є залучення клієнтів та покращення своїх позицій серед інших у конкурентному середовищі. Напряму це стосується сектору банківських послуг, споживачі яких рік від року пред'являють все більш високі вимоги до банків.

Розробка та впровадження інноваційних технологій, бізнес-процесів є основою економічного розвитку країни. У сучасних умовах розвиток інновацій є пріоритетним напрямом науково-технічного прогресу. Уряд України розробив та схвалив «Стратегію інноваційного розвитку України на період до 2030 року» [6], яка спрямована на формулювання чіткої системи цілей, пріоритетів та інструментів державної інноваційної політики та є продовженням політики щодо стимулювання інноваційного розвитку країни.

Фінтехіндустрія бурхливо та невпинно розвивається, проникає в усі сфери фінансової діяльності та демонструє клієнтам нові й зручні фінансові сервіси та інструменти. Завдяки цьому сучасний споживач кардинально змінює своє ставлення до фінансових послуг. Він прагне дистанційності, легкості та безпеки в управлінні власними фінансами (рис. 1).

Фактори, що зумовлюють розвиток технологічних інновацій у фінансовій сфері

Запити споживачів

- зростання частки міленіалів серед економічно активного населення;
- підвищення рівня урбанізації;
- зростання питомої ваги середнього класу в глобальному вимірі

Криза традиційного банкінгу

- зниження довіри до традиційних посередників після фінансової кризи;
- неефективність традиційних бізнесмоделей;
- зростання конкуренції

Регуляторний чинник

- посилення вимог фінансового регулювання і нагляду після фінансової кризи;
- бар'єри для входження на ринок традиційних фінансових послуг

Технологічний розвиток

- розвиток смартфонів, поширення швидкісного інтернету;
- використання відкритих API;
- хмарні обчислення, BigData;
- штучний інтелект

Рис. 1. Фактори, що зумовлюють розвиток технологічних інновацій у фінансовій сфері

Джерело: розроблено авторами на основі [3–5]

Узагальнюючи досліджені підходи до визначення факторів, що зумовили стрімкий розвиток технологічних інновацій у фінансовій сфері, на нашу думку, варто визначити технологічний розвиток, як загальну та основну передумову поширення технологічних інновацій. Розвиток ІКТ створив технологічне підґрунтя, забезпечив можливість цифровізації і технологізації фінансових послуг. Поряд із тим, необхідно виділити декілька груп факторів, які зумовили необхідність використання інформаційних технологій саме у фінансовій сфері. Ці фактори стосувалися як внутрішніх параметрів функціонування традиційного фінансового ринку (криза традиційного банкінгу, пошук нових конкурентних переваг), так і мали зовнішнє походження, як наприклад, зміни в запитах споживачів чи підходах до державного регулювання даного ринку.

Зазначимо, що стан розвитку економіки України та цифровізація усіх сфер стали передумовою кардинальних змін і у платіжній системі, з'явилися нові платіжні інструменти та нові суб'єкти. Пластикові карти наразі стають не лише безготівковим інструментом роздрібних платежів, які у Україні, як і в інших країнах світу, мають велике поширення, а й універсальним інструментом, тобто відбувається розширення спектру банківських послуг, які надаються за допомогою пластикових карток.

На основі проведеного аналізу закордонного досвіду [3–5] щодо підвищення ефективності та результативності діяльності комерційних банків в умовах цифровізації пропонуємо розробку та впровадження універсальної електронної картки.

Проект «Універсальна електронна карта» (далі — УЕК), на наш погляд, покликаний стати інструментом, що відкриває доступ до державних, муніципальних, комерційних послуг, які надаються в електронному вигляді, об'єднує в собі ідентифікацію та платіжну функцію, уможливить її використання як посвідчення особи та засіб платежу в електронному просторі.

Процес розробки та впровадження універсальної електронної карти повинен передбачати можливість оперативного втручання з метою оцінки процесу та на підставі отриманих результатів внесення змін як до самого продукту, так і до операційного процесу. Оцінка передбачає аналіз інформації, що дозволяє розглянути практичний результат від застосування УЕК і вжити відповідних заходів щодо координації процесу застосування продукту.

Оцінка ефективності фінансових інновацій у банківському секторі — один з обов'язкових етапів вироблення стратегії запровадження будь-якого інноваційного банківського продукту. Узагальнюючим принципом оцінки ефективності застосування банківського продукту є зіставлення

Таблиця 1

Види ефекту

Вид ефекту	Показники
Фінансовий ефект	1. Прибуток 2. Рентабельність пасивів 3. Частка активних рахунків по вкладам фізичних осіб
Технологічний ефект	1. Продуктивність праці співробітників (кількість операцій, кредитних договорів в розрахунку на одного співробітника) 2. Обсяг безготівкових операцій 3. Тривалість операційного циклу 4. Ступінь задоволення клієнтів кількістю та якістю послуг
Ефект продуктів та послуг	1. Обсяг клієнтської бази 2. Кількість банківських продуктів на одного клієнта 3. Дохід на одного клієнта 4. Темп росту доходів
Ринковий ефект	1. Обсяг клієнтської бази 2. Обсяг наданих послуг 3. Сегмент ринку (обсяг, доля ринку, що охоплена банком)
Прозорість	1. Розрахунок частки нової інформації, що розміщується в єдиному порталі банківського сектора 2. Показник, що характеризує скорочення часу обробки фінансової документації 3. Підвищення прозорості фінансових інструментів (кредитний аналіз позичальника, використання похідних фінансових інструментів — форвардів, ф'ючерсів, опціонів та свопів)

Джерело: узагальнено авторами на основі [3–5; 7]

результату застосування продукту до інноваційних витрат на його розробку та впровадження [7].

Зазначимо, що в умовах ринкової економіки зростає значимість визначення обсягу ефекту від проєкту з впровадження нового банківського продукту, зокрема щодо впровадження багатофункціональної банківської розрахункової картки. Залежно від результатів впровадження банківського продукту, що враховуються, розглянемо такі види ефекту та відповідні цим видам показники (табл. 1).

Моніторинг розробки та впровадження фінансових інновацій повинен передбачати можливість аналізу та оцінки економічної ефективності реалізації інноваційного продукту чи послуги. Нами розглянуто методика побудови комплексної оцінки ефективності фінансових інновацій у банківському секторі, засновану на зіставленні результату застосування продукту/послуги до витрат на розробку та впровадження інноваційного продукту/послуги.

Варто зазначити, що залежно від витрат на впровадження банківського продукту варто розрізняти такі види ефекту та відповідні цим видам показники (табл. 2).

За попередніми прогнозами, інтеграція УЕК до національної платіжної системи країни збільшить частку безготівкового обороту коштів, з'являться нові фінансові продукти, послуги, інструменти. Розробники припускають надати карті близько 260 додатків, надалі можливе її використання як аналога паспорта, посвідчення водія, поліса обов'язкового медичного страхування, студентського квитка, проїзних документів у транспорті тощо, з'явиться можливість отримувати комерційні та державні послуги в електронному вигляді через банкомати, персональні комп'ютери, мобільні пристрої.

Однак з метою успішного впровадження універсальної електронної картки як багатофункці-

онального засобу отримання державних послуг і одночасно платіжного засобу необхідно, на наш погляд, вирішити такі основні завдання:

- створити систему, що об'єднує у собі державні, муніципальні та комерційні послуги в електронному вигляді, надання яких здійснюватиметься за допомогою УЕК;
- доопрацювати нормативно-правовий аспект регулювання для забезпечення ефективного розвитку та функціонування системи УЕК;
- забезпечити поетапне впровадження системи універсальної електронної карти на регіональному рівні;
- забезпечити безперебійне обслуговування користувачів УЕК;
- сприяти конкурентному розвитку каналів надання державних та комерційних послуг в електронному вигляді за допомогою їх часткової комерціалізації;
- створити інфраструктуру з обслуговування та забезпечити її взаємодію з елементами системи функціонування універсальної електронної картки [7; 8].

Наведений алгоритм поставлених завдань дозволить створити систему УЕК, що забезпечує доступ до державних, регіональних, муніципальних та комерційних послуг в електронному вигляді з використанням універсальної електронної картки, та підвищити ефективність надання державних, регіональних, муніципальних та комерційних послуг на основі застосування сучасних інформаційних технологій.

Завданням довгострокового розвитку економіки України є підвищення ефективності національного платіжного обороту та збільшення обсягу безготівкових розрахунків у грошовому обороті країни як однієї з головних його складових при постійного зростання кількості рахунків, що відкриваються, як юридичним, так і фізичним особам.

Таблиця 2

Складові функції ефективності впровадження фінансових інновацій

Вид ефекту	Показники
Фінансовий ефект	1. Вартість технологій 2. Витрати на використання інновацій 3. Додаткові витрати 4. Відношення витрат на впровадження інновацій до прибутку
Технологічний ефект	1. Відношення витрат на впровадження інновацій до вартості технології 2. Відношення додаткових витрат до вартості технології
Ризик нововведень	1. Науково-технічний ризик інноваційного проєкту 2. Комерційний ризик інноваційного проєкту 3. Правовий ризик інноваційного проєкту 4. Ризик фінансових витрат

Джерело: узагальнено авторами на основі [7; 8]

Висновки. Таким чином, враховуючи стрімкий розвиток безготівкового обороту коштів і дедалі більшу популяризацію платіжних пластикових карток, які мають велике поширення, зі створенням універсальної електронної картки у банків з'являться додаткові можливості підвищити при-

бутковість своєї діяльності, оскільки карта дозволить банкам-емітентам розширити спектр послуг клієнту — власнику картки, сприятиме іміджу банку-емітента як надійного партнера, що, у свою чергу, збільшить клієнтський потік у відділення банку-емітента.

Література

1. McKinsey&Company. Strategic choices for banks in the digital age. URL: <http://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/strategic-choices-for-banks-in-the-digital-age>
2. Коваленко В. В. Розвиток FinTech: загрози та перспективи для банків України. Приазовський економічний вісник. 2018. № 4(9). URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/4_09_uk/24.pdf
3. Тарасюк М. В. Інновації в глобальній цифровій фінансовій сфері: оцінка трансформацій / М. В. Тарасюк, О. О. Кошчєєв // Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2017. Вип. 131. С. 94–110.
4. Кльоба Л. Г. Цифровізація — інноваційний напрям розвитку банків. Ефективна економіка. 2018. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6741>
5. Онищенко Ю. І. Банківська діяльність в умовах розвитку цифрових технологій / Ю. І. Онищенко // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. 2018. Т. 23. Вип. 8(73). С. 160–165.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#n12>
7. Кириленко С. А. Зміна парадигми продажу банківських послуг в умовах розвитку цифрових каналів дистрибуції / С. А. Кириленко // Світ фінансів. 2016. Вип. 4. С. 140–147.
8. Шелудько С. А. Вплив цифровізації на банківський бізнес в Україні / С. А. Шелудько, П. П. Браткевич // Приазовський економічний вісник. 2019. № 5. С. 334–338.

References

1. McKinsey&Company (2016) Strategic choices for banks in the digital age. URL: <http://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/strategic-choices-for-banks-in-the-digital-age>
2. Kovalenko V. V. (2018). Rozvytok FinTech: zahrozy ta perspektyvy dlia bankiv Ukrainy. Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk, no. 4(9).
3. Tarasiuk M. V. & Koshcheiev O. O. (2017), Innovatsiy v global'niy tsifroviy finansoviy sferi: otsinka transformatsiy, Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn. vol. 131, pp. 94–110.
4. Kloba L. H. (2018). Tsyfrovizatsiia — innovatsiinyi napriam rozvytku bankiv. Efektyvna ekonomika. no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6741>
5. Onyshchenko Yu. I. (2018). Bankivska diialnist v umovakh rozvytku tsyfrovnykh tekhnolohii. Visnyk ONU im. I. I. Mechnykova. T. 23, no. 8(73), pp. 160–165.
6. Strategiia innovatsiynogo rozvitku Ukrainy na period do 2030 roku. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#n12>
7. Kyrylenko S. A. (2016), Zmina paradigm prodagu bankivs'kih poslug v umovah rozvitku tsyfrovih kanaliv distributsiy, Svit finansiv, vol. 4, pp. 140–147.
8. Sheludko S. A. & Bratkevych P. P. (2019), «Vpliv tsyfrovizatsiy na bankivs'kiy biznes v Ukrainy, Pryazovs'kyi ekonomichnyi visnyk, vol. 5, pp. 334–338.

Кремень Ольга Іванівна

кандидат економічних наук, доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

Кремень Ольга Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Kremen Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kyiv National University of Technologies and Design

ORCID: 0000-0003-0355-8686

Колос Вікторія Ігорівна

студент

Київського національного університету технологій та дизайну

Колос Виктория Игоревна

студент

Киевского национального университета технологий и дизайна

Kolos Viktoriia

Student of the

Kyiv National University of Technologies and Design

Кремень Вікторія Михайлівна

доктор економічних наук, доцент

Сумський державний університет

Кремень Виктория Михайловна

доктор экономических наук, доцент

Сумский государственный университет

Kremen Viktoriia

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Sumy State University

ORCID: 0000-0003-0355-8686

Дементович Богдана Романівна

студент

Київського національного університету технологій та дизайну

Дементович Богдана Романовна

студент

Киевского национального университета технологий и дизайна

Dementovych Bohdana

Student of the

Kyiv National University of Technologies and Design

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7854

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
OPTIMIZATION OF THE ENTERPRISE CAPITAL STRUCTURE

Анотація. У статті досліджено теоретико-методологічні основи оптимізації структури капіталу підприємства. Визначено сутність категорій «капітал» та «структура капіталу» суб'єкта господарювання. Проведено комплексний аналіз наукових підходів до їх трактування, а також методичних прийомів оптимізації структури капіталу, визначено характерні риси та складові елементи. Вивчено групи методів цього процесу: нормативно-коефіцієнтні, однокритеріальні та багатокритеріальні, розглянуто їх ключові переваги та недоліки.

До нормативно-коефіцієнтних відносяться методи, які ґрунтуються на застосуванні фінансових коефіцієнтів. При формуванні структури капіталу як орієнтир враховуються середні значення коефіцієнтів у відповідній галузі. Досліджено головні однокритеріальні методи здійснення пошуку оптимальності в структурі джерел формування капіталу: максимізація рівня фінансової рентабельності з використанням механізму фінансового левериджу, мінімізація вартості капіталу, мінімізація рівня фінансових ризиків. Обмеження для знаходження оптимального співвідношення власних і залучених коштів зведено в єдину багатокритеріальну систему.

На базі даних методів здійснено оптимізацію структури капіталу ПП «ЄВРОСЕМ». Враховуючи проблему досягнення раціональної пропорції компонентів капіталу на основі одночасної відповідності вимогам декількох критеріїв оптимізації, розроблено комплексний показник цільової структури капіталу з урахуванням галузевої приналежності, який являє собою середньозважене значення із питомими вагами кожного методу в інтегральній оцінці співвідношення власних і залучених засобів.

Окреслено перспективи зміни ринкової вартості ПП «ЄВРОСЕМ» при досягненні стратегічної структури капіталу, які полягають в тому, що за рахунок збільшення частки власних коштів у їх загальному обсязі, базуючись на механізмі економічної доданої вартості, можна отримати приріст ринкової ціни підприємства.

Ключові слова: капітал, структура капіталу, власний капітал, позиковий капітал, оптимізація структури капіталу.

Аннотация. В статье исследовано теоретико-методологические основы оптимизации структуры капитала предприятия. Определено сущность категорий «капитал» и «структура капитала» субъекта хозяйствования. Проведен комплексный анализ научных подходов к их трактовке, а также методических приемов оптимизации структуры капитала, определены характерные черты и составляющие элементы. Изучены группы методов этого процесса: нормативно-коэффициентные, однокритериальные и многокритериальные, рассмотрены их ключевые преимущества и недостатки.

К нормативно-коэффициентным относятся методы, основанные на применении финансовых коэффициентов. При формировании структуры капитала как ориентир учитываются средние значения коэффициентов в соответствующей отрасли. Исследованы главные однокритериальные методы поиска оптимальности в структуре источников формирования капитала: максимизация уровня финансовой рентабельности с использованием механизма финансового левериджа, минимизация стоимости капитала, минимизация уровня финансовых рисков. Ограничения для нахождения оптимального соотношения собственных и привлеченных средств сведено в единую многокритериальную систему.

На базе данных методов осуществлена оптимизация структуры капитала ЧП «ЕВРОСЕМ». Учитывая проблему достижения рациональной пропорции компонентов капитала на основе одновременного соответствия требованиям нескольких критериев оптимизации разработан комплексный показатель целевой структуры капитала с учетом отраслевой принадлежности, который представляет собой средневзвешенное значение с удельными весами каждого метода в интегральной оценке соотношения собственных и привлеченных средств.

Обозначены перспективы изменения рыночной стоимости ЧП «ЕВРОСЕМ» при достижении стратегической структуры капитала, заключающиеся в том, что за счет увеличения доли собственных средств в их общем объеме, основываясь на механизме экономической добавленной стоимости, можно получить прирост рыночной цены предприятия.

Ключевые слова: капитал, структура капитала, собственный капитал, заемный капитал, оптимизация структуры капитала.

Summary. The article investigates the theoretical and methodological foundations of optimizing of the enterprise capital structure. The essence of the categories «capital» and «capital structure» of the business entity is determined. A comprehensive analysis of scientific approaches to their interpretation, as well as methodical methods of optimizing the capital structure, the characteristics and components are identified are highlighted. The groups of methods of this process are studied: normative-coefficient, single-criteria and multicriteria, their key advantages and disadvantages are considered.

Normative-coefficient methods include methods based on the use of financial ratios. When forming the capital structure, the coefficients average values in the respective industry are taken into account as a reference point. The main single-criteria searching methods for optimality in the capital formation sources structure are investigated: maximizing the financial profitability level using the financial leverage mechanism, minimizing the cost of capital, minimizing the financial risks level. Restrictions for finding the optimal ratio of own and borrowed funds are consolidated into an one multi-criteria system.

Based on these methods, the PE «EVROSEM» capital structure is optimized. Taking into account the problem of achieving a capital components rational proportion based on simultaneous compliance with the several optimization criteria requirements a target capital structure complex indicator based on industry affiliation is developed, which is a weighted average value with the specific weights of each method in the integral assessment of the equity and borrowed funds ratio.

Prospects for changing of the PE «EVROSEM» market value when reaching a strategic capital structure are outlined, which consist in the fact that by increasing the share of own funds in their total volume, based on the economic added value mechanism, it is possible to obtain an increase in the enterprise market price.

Key words: capital, capital structure, equity, debt capital, capital structure optimization.

Постановка проблеми. Результативність діяльності підприємства прямо залежить від ефективності використання капіталу. Планування ефективності використання капіталу починається із знаходження джерел його фінансування і на сьогодні є однією з найважливіших складових фінансового аналізу. Структура капіталу підприємства визначає аспекти операційної, інвестиційної та фінансової діяльності і безпосередньо впливає на його фінансовий стан — величину доходу, рентабельність, платоспроможність і ліквідність.

Оскільки макроекономічна ситуація характеризується перманентною фінансовою кризою, то перед менеджментом підприємства постає завдання пошуку найоптимальніших джерел фондування. Наявність незлагодженої системи управління капіталом є однією з головних причин кризової ситуації в більшості вітчизняних підприємств. В Україні процеси, що пов'язані із вдосконаленням системи управління капіталом, набувають особливої практичної значущості, оскільки розвиток необхідної ресурсної бази є важливою умовою сталого економічного зростання країни.

Знаходження раціональних співвідношень власного та позикового капіталу підприємства є основою забезпечення його фінансової стійкості в довгостроковій перспективі, максимізації показників рентабельності діяльності та розширення фінансового потенціалу. З огляду на зазначене, пошук оптимальних методичних прийомів оптимізації структури капіталу зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економічній науці уже тривалий час ведуться дискусії щодо сутності і досягнення оптимальної структури капіталу, а також її впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Капітал — категорія всеохоплююча, універсальна та багатоаспектна. На практиці вивченню його особливостей приділяли увагу багато вітчизняних та зарубіжних авторів. Однак, незважаючи на численні дослідження, ще й досі немає єдиного розуміння його економічної природи, яке охоплювало б всі сутнісні характеристики цього динаміч-

ного поняття. Це зумовлено тим, що, як і будь-яке економічне явище, ця категорія має різні форми прояву (табл. 1). Узагальнюючи підходи, наведені у табл. 1, можна стверджувати, що категорія «капітал» підприємства трактується з позиції ресурсного підходу — фінансові, матеріальні, нематеріальні ресурси, інвестовані у формування активів підприємства; ціннісного підходу — накопичені цінності у формі основних засобів, товарно-матеріальних і нематеріальних активів, цінних паперів; ціннісно-цільового підходу — накопичені цінності у формі грошей і реальних капітальних товарів, що задіяні в економічному процесі. Загалом, можемо дійти висновку, що визначення поняття «капітал» підприємства однією групою вчених сфокусоване на фінансово-економічній стороні дефініції, інші ж акцентують увагу на її натуральному розумінні в розрізі окремих структурних елементів.

Вивчення різних трактувань категорії «капітал» дозволило запропонувати наступне її визначення, яке будемо застосовувати в рамках даного дослідження — сукупність запасу фінансово-економічних благ, як у грошовій, так і не грошовій формах, що залучаються суб'єктами господарювання до економічного процесу як інвестиційний ресурс і фактор операційної діяльності в напрямі отримання фінансового результату, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу, ризику і ліквідності.

Головним питанням в формуванні капіталу є оптимізація його структури, що обумовлено потребою в достатньому фінансовому забезпеченні діяльності підприємства та його розвитку, необхідністю мінімізації середньозважених витрат на капітал і збільшення рентабельності власних коштів та фінансової стійкості [10, с. 227]. Як було виявлено раніше, науковці вже в саме поняття капіталу включають його структуру: власний, позичений, залучений; матеріальний та нематеріальний; борг, нерозподілений прибуток, акції тощо. Відповідно категорія «структура капіталу» носить дискусійний характер. У найзагальнішо-

Таблиця 1

Аналіз дефініцій поняття «капітал» підприємства

Критерії розподілу	Балабанов І.Т.	Біла О.Г.	Бланк І.О.	Брейлі Р., Маєрс С.	Брігем Є.Ф.	Катан Л.І.	Клименко С.М.	Поддєрьогін А.М.	Подольська В.О.
Частина фінансових ресурсів	+			+			+		+
Грошовий ресурс	+		+	+		+		+	
Власність суб'єктів господарювання						+	+	+	
Сукупні грошові ресурси підприємства		+	+			+		+	
Загальна вартість засобів формування активів за структурою: матеріальною, нематеріальною			+						
Авансований у господарську діяльність капітал за структурою: власний, позичений і залучений		+				+			
Характеризується структурними компонентами: борг, акції тощо					+	+			

Джерело: складено на основі [1–9]

му вигляді це поняття характеризується всіма закордонними та вітчизняними економістами як сукупність фінансових коштів підприємства з різних джерел довгострокового фінансування, або як співвідношення власних і позикових засобів, що використовуються у процесі його господарської діяльності [11, с. 15]. Узагальнення наукових підходів до пояснення сутності категорії «структура капіталу» підприємства наведено в табл. 2.

Базуючись на аналітичному огляді вищевказаних літературних джерел, надамо власне бачення суті поняття «структура капіталу» — це пропорція фінансових ресурсів підприємства, залучених на різні терміни на умовах позики або власності, необхідних для забезпечення потреб фінансово-господарської діяльності з метою реалізації завдань, що чинять безпосередній вплив на показники фінансового стану. На сьогодні не

існує єдиного підходу до вибору та застосування прийомів та методів до оптимізації структури капіталу, застосовуючи які підприємство, за різних умов економічного розвитку та галузей діяльності, визначило б раціональне співвідношення між власними і залученими коштами (табл. 3).

Попри існування низки наукових публікацій, і високо оцінюючи значний внесок вітчизняних та зарубіжних авторів у вивчення обраної проблематики, варто зауважити, що існує об'єктивна потреба подальшого поглиблення цих теоретичних досліджень та практичних розробок. Аналітичне оцінювання наукових джерел на тему структури капіталу дозволяє зробити висновок про необхідність формування комплексного уявлення щодо засад управління нею.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження методичних прийомів оптимізації

Таблиця 2

Підходи до визначення сутності поняття «структура капіталу» підприємства

Автор(и) підходу	Характеристика
Дорошенко А.П., Дорошенко О.О., Гуркаєва К.М.	Фактор, що чинить безпосередній вплив на фінансове становище підприємства — рівень його довгострокової платоспроможності, величину доходу, абсолютне значення прибутку і, як наслідок, рентабельність діяльності
Примостка О.О.	Співвідношення джерел залученого та власного фінансування, необхідних для функціонування підприємства
Щербань О.Д., Невдачина О.І.	Спеціальне логічне поняття, введене в сучасний фінансовий аналіз для позначення співвідношення джерел позикового та власного фінансування, яке прийняте на підприємстві для реалізації його ринкової стратегії
Бланк І.О.	Співвідношення власних засобів, довготерміново позиченого капіталу та короткотермінового банківського кредиту

Джерело: складено на основі [12; 13, с. 105; 14, с. 287; 15]

Таблиця 3

Підходи до пояснення сутності оптимізації структури капіталу

Автор(и) підходу/ теорії	Характеристика
Модильяні Ф. – Міллер М.	На досконалих ринках структура капіталу не має вирішального значення з огляду на ринкову ціну корпорацій, яка визначається виключно її майбутніми доходами. Недосконалість же ринків, зокрема системи оподаткування, приводять до іншого тлумачення структури капіталу — боргове фінансування вважається загалом прийнятнішим.
Басовський Л. Е. Маховикова Г. А.	Певне співвідношення власного та залученого капіталу, що призводить до максимізації ціни акцій підприємства. У даному підході чітко виражена мета пошуку оптимальної структури капіталу, проте він володіє загальним характером для практичної діяльності фінансових менеджерів виключно акціонерних товариств.
Бланк І. О.	Співвідношення використання власних і позикових коштів, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості, тобто, максимізується ринкова вартість підприємства.
Подольська В. О., Яріш О. В.	Співвідношення між власними і залученими ресурсами, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю і фінансовою стійкістю підприємства.

Джерело: складено на основі [16; 17, с. 70; 18, с. 156; 3, с. 213; 9, с. 355]

структури капіталу, практики їх вибору та застосування для формування найвигоднішого співвідношення між власними та залученими коштами для збільшення ринкової вартості підприємства.

Виклад основного матеріалу. Більшість економістів під оптимальною структурою капіталу розуміють найвигодніше співвідношення власних і позикових засобів. Методи оптимізації структури капіталу підприємства залежно від підходу до цього процесу можна класифікувати за наступними групами: нормативно-коефіцієнтні, однокритеріальні та багатокритеріальні.

До нормативно-коефіцієнтних можна віднести методи, які ґрунтуються на застосуванні фінансових коефіцієнтів. На практиці проблема оптимізації структури капіталу часто зводиться до пошуку такого співвідношення власних і залучених ресурсів підприємства, при якому досягаються нормативні або еталонні величини певних фінансових показників. При формуванні структури капіталу як орієнтир слід враховувати середні значення коефіцієнтів у відповідній галузі. Обмеження по середньогалузевому співвідношенню позикових і власних коштів, припускає досягнення в стратегічному періоді цільової структури капіталу, яка склалася у підприємств-лідерів цієї галузі [19]. Перевагою нормативно-коефіцієнтних методів є простота й оперативність розрахунків, крім того, позитивний ефект від застосування даного підходу полягає у можливості співставлення результатів діяльності різних підприємств завдяки стандартизованому вигляду одиниць виміру. Відзначимо, що узагальнюючим недоліком нормативно-коефіцієнтних методів є статичність і короткостроковий характер, і як наслідок, неможливість використання для

формування раціональної структури капіталу при стратегічному моделюванні розвитку підприємства.

Наступною групою методів оптимізації структури капіталу є однокритеріальні, при застосуванні яких цільові пропорції між власним і залученим капіталом досягаються шляхом максимізації або мінімізації конкретного показника. У науковій економічній літературі сьогодні можна знайти три основні однокритеріальні методи проведення оптимізації структури джерел формування капіталу: максимізація рівня фінансової рентабельності (базується на обчисленні показника фінансового левериджу при різних умовах залучення позикових коштів); мінімізація вартості капіталу (базується на попередній оцінці ціни власного та позикового капіталу при різних умовах його запозичення та проведенні багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу); мінімізація рівня фінансових ризиків (диференційований відбір джерел фінансування різноманітних складових активів) [3; 15].

Головними недоліками однокритеріальних методів регулювання структури капіталу є врахування ними обмеженої кількості факторів. Загалом кожний метод оптимізації структури капіталу не є універсальним, проте заслуговує на увагу. Обмеження для знаходження оптимального співвідношення власних і залучених коштів можна звести в єдину багатокритеріальну систему, яка матиме такий вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} E_{\text{фв}} \rightarrow \max, \text{ при } R_a - i > 0; \\ WACC \rightarrow \min; \\ \text{Показники платоспроможності} \rightarrow \text{до нормативних значень;} \\ \text{Показники фінансової стійкості} \rightarrow \text{до нормативних значень;} (1) \\ BK + ДПК \leq HA; \\ \frac{BK}{ПК} = \frac{R_a + (R_a - i)}{ROE}, \text{ при } R_a - i > 0. \end{array} \right.$$

де $E_{\phi\epsilon}$ — ефект фінансового важеля;

R_a — коефіцієнт валової рентабельності активів, %;

i — процент, що сплачується за використання залученого капіталу, %;

WACC — середньозважена вартість капіталу, %;

BK — власний капітал, тис. грн.;

ДПК — довгостроковий позиковий капітал, тис. грн.;

НА — необоротні активи, тис. грн.;

ПК — позиковий капітал, тис. грн.;

ROE — рентабельність власного капіталу, % [20, с. 118].

Загальна рекомендація більшості науковців зводиться до того, що 100%-і позикові джерела і виключно власне фінансування є нераціональними та економічно недоцільними стратегіями управління капіталом, тому необхідно визначати таку його структуру, при якій середньозважені витрати на нього і величина фінансового левериджу будуть найвигоднішими, до того ж враховувати фінансову стійкість підприємства та терміни розпорядження позиковими засобами.

Процес визначення раціонального співвідношення структурних елементів ресурсної бази проведемо на прикладі Приватного підприємства «ЄВРОСЕМ», послідовно використавши усі розглянуті вище методи, і сформувавши показник цільової структури капіталу.

За результатами оптимізації структури капіталу частка власних засобів на підприємстві повинна становити: відповідно до нормативно-коефіцієнтного підходу — від 54%; за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності та мінімізації вартості капіталу — від 50% до 75%; за критерієм мінімізації фінансових ризиків залежно від вибору підприємством певного підходу до фінансування активів — від 66% до 89,5%; згідно консервативної моделі — від > 84% до 89,5% власних коштів у загальному їх обсязі; відповідно до помірної моделі — від > 69% до 79% власних засобів у загальному їх обсязі; відповідно до агресивної моделі — від > 66% до 71% власних ресурсів у загальному їх обсязі. Відповідно частки залученого капіталу за даними методами повинні складати до 46%, 25–50% і 10,5–34% відповідно.

Для проведення оптимізаційних розрахунків за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності і мінімізації вартості капіталу було запропоновано 10 умовних варіантів співвідношень власних і залучених засобів. Для здійснення оптимізаційних розрахунків за критерієм мінімізації фінансових ризиків було застосовано

стільки ж варіантів структури постійної частини оборотних активів. Середньозважена вартість ПП «ЄВРОСЕМ» у 2020 році становить 6,22%, що на 3,89% менше ніж у 2019 році. Середня платність на вкладений акціонерами власний капітал у 2020 році складає 7,88%, але з врахуванням ціни залучених і позикових ресурсів, вона скорочується більше ніж в 1,2 рази до 6,22% — рівня вартості сукупних коштів. В сучасній економічній науці не припиняються спроби знайти найефективніший метод досягнення оптимальності у співвідношенні структурних елементів ресурсної бази підприємств, який ґрунтувався би на додержанні вимог відразу декількох критеріїв оптимізації. Для їх інтеграції розробимо комплексний показник цільової структури капіталу з урахуванням галузевої приналежності ПП «ЄВРОСЕМ».

Для розробки комплексного показника цільової структури капіталу об'єднаємо всі методи оптимізації, застосовані вище, в один інтегральний з урахуванням галузевої приналежності ПП «ЄВРОСЕМ», базуючись на наступній формулі, що являє собою середньозважене співвідношення власних і залучених засобів:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^4 BK_i \cdot s_i}{\sum_{i=1}^4 PK_i \cdot s_i} \quad (2)$$

де BK_i — оптимальна частка власного капіталу в загальній структурі джерел фінансування підприємства;

PK_i — оптимальна частка позикового капіталу в загальній структурі джерел фінансування підприємства;

s_i — питома вага кожного критерію в інтегральній оцінці;

i — кількість методів оптимізації структури капіталу.

Комплексний показник обчислимо для граничних значень раціональної структури капіталу за дослідженими методами. Питому вагу кожного критерію в інтегральній оцінці може бути обрано ПП «ЄВРОСЕМ» самостійно методом експертних оцінок або шляхом врахування пріоритетів менеджменту. В нашому випадку в цілях аналізу застосуємо однакові вагові коефіцієнти для кожного із чотирьох методів оптимізації в розмірі 25%. В такому разі, оскільки всі питомі ваги рівні між собою, середнє арифметичне зважене буде дорівнювати середньому арифметичному (табл. 4).

Отже, інтегральний показник раціональної цільової структури капіталу ПП «ЄВРОСЕМ» з урахуванням галузевої приналежності визначає

частку власного капіталу в діапазоні 55–85%, і, відповідно частку позикових ресурсів — 15–45%.

Для знаходження комплексного показника оптимальної пропорції складників капіталу застосовуємо також графічний метод, що дозволяє наочно знайти спільну область перетину діапазонів часток власних коштів, обчислених за різними критеріями (рис. 1).

Значення раціональної структури капіталу за дослідженими методами одночасно збігаються лише в діапазоні 66–75% власних засобів, що є вузьким за знайденими на основі попередньої інтегральної оцінки межами, але знаходиться в граничних величинах максимально рентабельної та найдешевшої структури капіталу, які дозволяють окреслити наступну область вибору її цільових значень. Для ПП «ЄВРОСЕМ» це від > 50% (коли ROE переходить у додатні значення) до 75% власних коштів у загальному їх обсязі і від 25% до < 50% залучених ресурсів, відповідно до чого повинні розроблятися управлінські рішення щодо їх формування шляхом акумуляції фінансових засобів із певних джерел. За використаними критеріями оптимізації дана множина вибору є обґрунтованою стратегічною структурою капіталу. В загальному, варто розуміти, що ефективну структуру капіталу кількісно обчислити досить важко. Однак, менеджмент підприємства може знайти приблизне її значення, вираховане на під-

ставі факторів впливу та власного практичного досвіду, яке максимально наближає наявну структуру до оптимальної.

Максимізація вартості бізнесу досліджується науковцями як першочергова проблема сучасного фінансового менеджменту, оскільки саме ринкова ціна є найкращим доказом ефективності вибору співвідношення між власним і позиковим капіталом. Серед показників оцінки результативності фінансової діяльності компаній, найпопулярнішою є модель економічної доданої вартості (Economic Value Added — EVA). Застосовуючи показник EVA, можна оцінити ефективність розпорядження капіталом з урахуванням втраченої вигоди (прибутку, не отриманого внаслідок нехтування альтернативами інвестування), яка не відображається в системі традиційного бухгалтерського обліку [22]. Даний показник розраховується як різниця між величиною чистого прибутку підприємства та добутком суми інвестованого в нього капіталу і вартістю останнього (табл. 5).

З табл. 6 видно, що чистий операційний прибуток збільшився на фоні зниження суми інвестованого капіталу і його ціни. Звітний період забезпечив кумулятивне скорочення EVA до –227,2 млн. грн. — на цю величину зменшилася ринкова ціна фірми, що становить 886,3 млн. грн.

З метою аналізу перспектив зміни ринкової ціни установи обчислимо значення EVA на 2020

Таблиця 4

Інтегральна оцінка оптимальної цільової структури капіталу
ПП «ЄВРОСЕМ»

Метод	Діапазон ВК, %		Діапазон ПК, %		Розрахунок для	
	Min	Max	Min	Max	{ВК _{min} ; ПК _{max} }	{ВК _{max} ; ПК _{min} }
Нормативно-коефіцієнтний	54	100	0	46	$I = \frac{25 \cdot (54 + 50 + 50 + 66)}{25 \cdot (46 + 50 + 50 + 34)} =$ $= \frac{220}{180} = 1,22,$ Звідси: $\frac{BK}{PK} = 1,22 \rightarrow BK = 1,22 \cdot PK,$ $\frac{BK}{A} = \frac{BK}{BK + PK} =$ $= \frac{1,22 \cdot PK}{1,22 \cdot PK + PK} =$ $= \frac{1,22 \cdot PK}{2,22 \cdot PK} = \frac{1,22}{2,22} = 0,55$	$I = \frac{25 \cdot (100 + 75 + 75 + 89,5)}{25 \cdot (0 + 25 + 25 + 10,5)} =$ $= \frac{339,5}{60,5} = 5,61,$ Звідси: $\frac{BK}{PK} = 5,61 \rightarrow BK = 5,61 \cdot PK,$ $\frac{BK}{A} = \frac{BK}{BK + PK} = \frac{5,61 \cdot PK}{5,61 \cdot PK + PK} =$ $= \frac{5,61 \cdot PK}{6,61 \cdot PK} = \frac{5,61}{6,61} = 0,85$
Максимізація рівня фінансової рентабельності	50	75	25	50		
Мінімізація вартості капіталу	50	75	25	50		
Мінімізація рівня фінансових ризиків	66	89,5	10,5	34		
Середнє	55	85	15	45		

Джерело: власні розрахунки

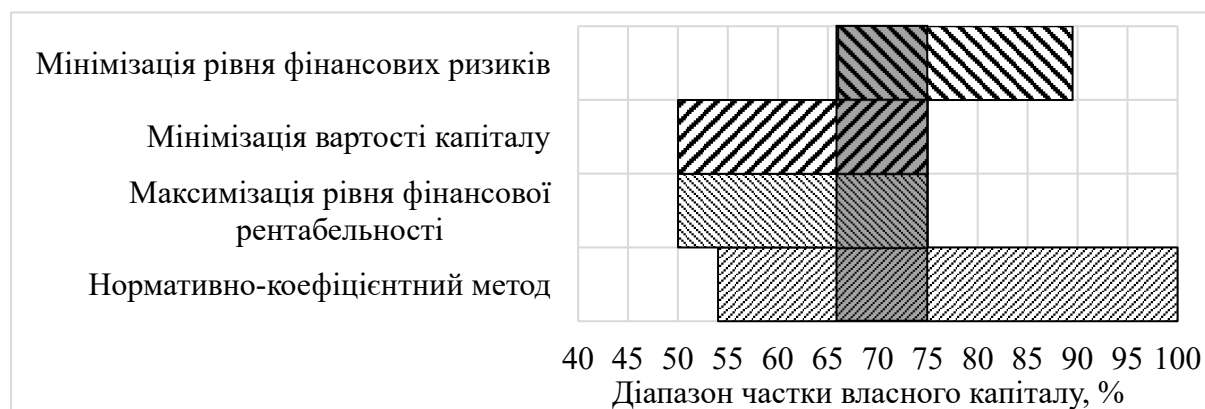


Рис. 1. Інтегральний показник оптимальної частки власних коштів

Джерело: власні розрахунки

рік за поточною та при досягненні визначеної вище стратегічної структури капіталу (табл. 6).

Результат моделювання EVA і ринкової ціни з урахуванням змін у структурі капіталу ПП «ЄВРОСЕМ» зображено на рис. 3. Отже, при подальшому нарощуванні власних ресурсів із 70,26% до 75% цільовий показник ринкової ціни підприємства максимізується і становитиме 1 млрд. грн., що на 14,12% (125,1 млн. грн.) більше ніж при теперішній структурі капіталу. Звідси, спираючись на проведені розрахунки, рекомендуємо підприємству надалі продовжувати піднімати частку власних засобів, оскільки бажана структура капіталу, на відміну від поточної, забезпечує задоволення внутрішніх потреб установи і досягнення головних цілей фінансового менеджменту.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Капітал є одним із найважливіших елементів функціонування та розвитку економічної

системи. Він посідає головне місце в розподілі і перерозподілі матеріальних благ, тому що саме йому належить ця функція.

Ефективність управління капіталом значною мірою залежить від вибору методичних підходів до оптимізації та формування його структури. Ці методи можна диференціювати залежно від підходу до даного процесу на групи: нормативно-коефіцієнтні, однокритеріальні, багатокритеріальні.

Знаходження раціональної структури капіталу вимагає вибору компромісу між ризиком та доходністю, який ґрунтується на тому, що зростання частки позикових засобів підвищує фінансовий ризик, а також збільшення частки залученого капіталу забезпечує приріст рентабельності власних коштів підприємства.

Розроблений інтегральний показник раціональної цільової структури капіталу ПП «ЄВРОСЕМ» з урахуванням галузевої приналежності,

Таблиця 5

Розрахунок EVA для ПП «ЄВРОСЕМ»,
2019–2020 рр., млн. грн.

Показники	Роки	
	2019	2020
Чистий операційний прибуток (NOPAT)	-78,85	38,93
Інвестований капітал (IC)	1401,12	1113,46
Середньозважена вартість капіталу (WACC), %	10,11	6,22
Плата за капітал (WACC-IC)	141,72	69,25
Економічна додана вартість (EVA)	-220,57	-30,32
Коефіцієнт дисконтування	0,9081	0,8863
Поточна вартість EVA	-200,31	-26,87
Кумулятивна сума поточної вартості EVA	-200,31	-227,18
Вартість підприємства		886,27

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 6

Розрахунок цільового показника EVA і ринкової вартості ПП «ЄВРОСЕМ» за різної структури капіталу, млн. грн.

Показники	Поточна структура IC, 2020 р.	Скорегована структура IC, $K_n s_{opt}$	
	$K(s) = \{70,26; 29,74\}$	$K_2 s_{opt} = \{75; 25\}$	$K_3 s_{opt} = \{50; 50\}$
NOPAT	38,93	10,42	-4,85
IC	1113,46	658,95	988,43
WACC, %	6,22	17,07	14,14
EVA	-30,32	-102,07	-144,66
Вартість підприємства	886,27	1011,39	968,8

Джерело: власні розрахунки

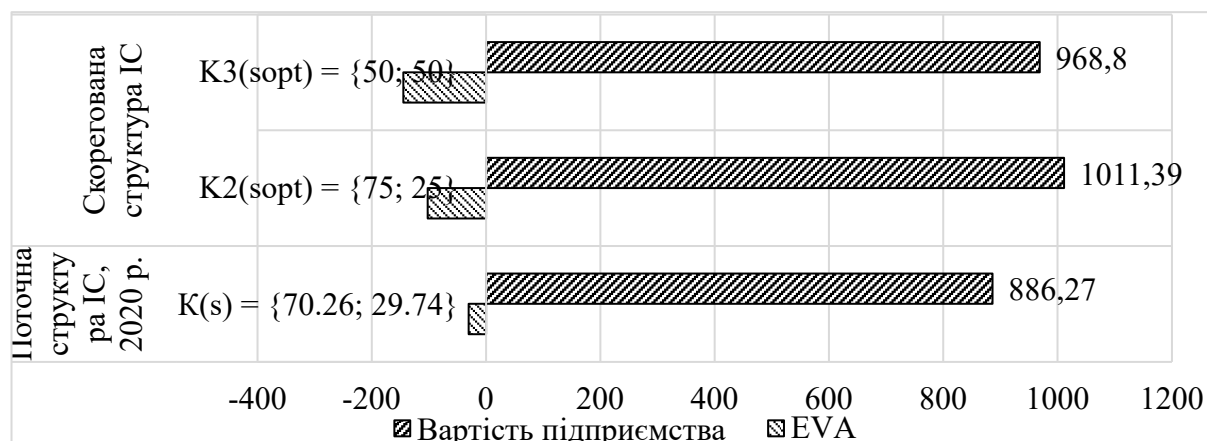


Рис. 2. Залежність EVA і ринкової вартості від зміни структури капіталу ПП «СВРОСЕМ», млн. грн.

Джерело: власні розрахунки

який ґрунтується на додержанні вимог відразу декількох критеріїв оптимізації визначає частку власного капіталу в діапазоні 55–85%, і, відповідно частку позикових ресурсів — 15–45%, а із застосуванням графічного методу граничні межі скорочуються: 66–75% власних засобів.

Враховавши різні підходи до визначення оптимальної структури капіталу, з'ясовано, що найраціональнішою пропорцією між власними і позиковими коштами ПП «СВРОСЕМ» є 75% до 25% відповідно, згідно з якою повинно здійснюватися прийняття управлінських рішень у системі фінансового менеджменту, і яка максимізує фінансову рентабельність, реальну ринкову вартість підприємства та зменшує середньозважену ціну ресурсної бази.

Одним з індикаторів, що характеризує раціональність сформованої пропорції ресурсної бази,

є збільшення вартості підприємства. Результат моделювання залежності економічної доданої вартості і ринкової ціни від зміни структури капіталу об'єкта дослідження, свідчить про те, що піднявши на 4,7% частку власних засобів із поточної величини в 70,3% до цільових 75% показник ринкової вартості збільшиться на 14,1% (або 125,1 млн. грн.) і становитиме 1 млрд. грн., що перевищує поточну ціну підприємства. Дана динаміка підтверджує правильність стратегії розвитку установи, що полягає у збереженні або скороченні частки позикових коштів.

Подальші наукові пошуки, на нашу думку, мають зосередитись у напрямках дослідження інструментів фінансового інжинірингу для забезпечення оптимальної структури капіталу і раціонального залучення позикових ресурсів у фінансово-господарську діяльність підприємства.

Література

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: учебн. пособ. / И. Т. Балабанов. М.: Финансы и статистика. 2002. 526 с.
2. Біла О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств / О. Г. Біла // Фінанси України. 2010. № 4. С. 112–119.
3. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. К.: Ника-Центр. 2008. 656 с.
4. Brealey R. A. Principles of corporate finance. 13-th edition / R. A. Brealey, S. C. Myers, F. Allen. New York: McGraw Hill. 2019. 992 p.
5. Брігхем С. Ф. Основы финансового менеджмента: навч. посіб. / С. Ф. Брігхем. К.: Центр навчальної літератури. 2008. 560 с.
6. Катан Л. І. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л. І. Катан, Л. І. Бровко, Н. П. Дуброва, Н. В. Бондарчук. Суми: Довкілля. 2009. 184 с.
7. Клименко С. М. Управление конкурентоспособностью предприятия: навч. посіб. / С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабас, О. С. Дуброва, А. В. Вакуленко. К.: КНЕУ. 2008. 520 с.
8. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ. 2017. 335 с.

9. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Ярш. К.: Центр навчальної літератури. 2007. 488 с.
10. Дуда С.Т. Узагальнення методичних підходів до оптимізації структури капіталу підприємства / С.Т. Дуда, В.А. Палько // Науковий вісник НЛТУ України. 2014. № 24 (2). С. 227–233.
11. Беренда Н.І. Управління структурою капіталу підприємства / Н.І. Беренда, Т.Ю. Редзюк, К.В. Ворона // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. № 19 (1). С. 14–18.
12. Дорошенко А.П. Теоретико-методичні підходи до обґрунтування методів оптимізації структури капіталу підприємств / А.П. Дорошенко, О.О. Дорошенко, К.М. Гуркаєва // Ефективна економіка. 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5545>
13. Примостка О.О. Оптимізація структури капіталу ТНК в умовах глобалізації / О.О. Примостка // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. № 15 (2). С. 105–108.
14. Щербань О.Д. Теоретичні аспекти визначення сутності та структури капіталу підприємства / О.Д. Щербань, О.І. Невдачина // Приазовський економічний вісник. 2019. № 3. С. 284–289.
15. Бланк И.А. Управление капиталом: учебн. курс / И.А. Бланк. К.: Ника-Центр. 2004. 576 с.
16. Modigliani F. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment / F. Modigliani, M. H. Miller // The American Economic Review. 1958. Vol. 48. № 3. P. 261–297.
17. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: учебн. пособ. / Л.Е. Басовский. М.: Риор. 2020. 88 с.
18. Маховикова Г.А. Инвестиционный процесс на предприятии: учеб. пособ. / Г.А. Маховикова, В.Е. Кантор. СПб.: Питер. 2001. 176 с.
19. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. К.: КНЕУ. 2018. 554 с.
20. Терещенко О.О. До питання про оптимізацію структури капіталу підприємства / О.О. Терещенко // Вчені записки. К.: КНЕУ. 2001. С. 115–120.
21. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
22. Іщенко М.І. Методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій на основі економічної доданої вартості / М.І. Іщенко // Академічний огляд. 2013. № 2 (39). С. 88–94.

References

1. Balabanov I. T. Osnovy finansovogo menedzhmenta: uchebn. posob. / I. T. Balabanov. M.: Finansy i statistika. 2002. 526 s.
2. Bila O. Gh. Finansove planuvannja i finansova stabilnistj pidpryjemstv / O. Gh. Bila // Finansy Ukrainy. 2010. № 4. S. 112–119.
3. Blank I. A. Upravlenie formirovaniem kapitala / I. A. Blank. K.: Nika-Tsentr. 2008. 656 s.
4. Brealey R. A. Principles of corporate finance. 13-th edition / R. A. Brealey, S. C. Myers, F. Allen. New York: McGraw Hill. 2019. 992 p.
5. Brighkhem Je. F. Osnovy finansovogho menedzhmentu: navch. posib. / Je. F. Brighkhem. K.: Centr navchaljnoji literatury. 2008. 560 s.
6. Katan L. I. Finansovyj menedzhment: navch. posib. / L. I. Katan, L. I. Brovko, N. P. Dubrova, N. V. Bondarchuk. Sumy: Dovkillja. 2009. 184 s.
7. Klymenko S. M. Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva: navch. posib. / S. M. Klymenko, T. V. Omeljjanenko, D. O. Barabasj, O. S. Dubrova, A. V. Vakulenko. K.: KNEU. 2008. 520 s.
8. Poddjerjoghin A. M. Finansovyj menedzhment: pidruchnyk / ker. kol. avt. i nauk. red. prof. A. M. Poddjerjoghin. K.: KNEU. 2017. 335 s.
9. Podoljsjka V. O. Finansovyj analiz: navch. posib. / V. O. Podoljsjka, O. V. Jarish. K.: Centr navchaljnoji literatury. 2007. 488 s.
10. Duda S. T. Uzagaljennja metodychnych pidkhodiv do optymizaciji struktury kapitalu pidpryjemstva / S. T. Duda, V. A. Paljko // Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. 2014. № 24 (2). S. 227–233.
11. Berenda N. I. Upravlinnja strukturoju kapitalu pidpryjemstva / N. I. Berenda, T. Ju. Redzjuk, K. V. Vorona // Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho nacionalnogho universytetu. 2018. № 19 (1). S. 14–18.
12. Doroshenko A. P. Teoretyko-metodychni pidkhody do obgruntuvannja metodiv optymizaciji struktury kapitalu pidpryjemstv / A. P. Doroshenko, O. O. Doroshenko, K. M. Ghurkajeva // Efektyvna ekonomika. 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5545>
13. Prymostka O. O. Optymizacija struktury kapitalu TNK v umovakh ghlobalizaciji / O. O. Prymostka // Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho nacionalnogho universytetu. 2017. № 15 (2). S. 105–108.

-
14. Shherbanj O. D. Teoretychni aspekty vyznachennja sutnosti ta struktury kapitalu pidpryjemstva / O. D. Shherbanj, O. I. Nevdachyna // Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk. 2019. № 3. S. 284–289.
 15. Blank I. A. Upravlenie kapitalom: uchebn. kurs / I. A. Blank. K.: Nika-Tsentr. 2004. 576 s.
 16. Modigliani F. The cost of capital. corporation finance and the theory of investment / F. Modigliani, M. H. Miller // The American Economic Review. 1958. Vol. 48. № 3. P. 261–297.
 17. Basovskiy L. Ye. Finansovyy menedzhment: uchebn. posob. / L. Ye. Basovskiy. M.: Rior. 2020. 88 s.
 18. Makhovikova G. A. Investitsionnyy protsess na predpriyatii: ucheb. posob. / G. A. Makhovikova, V. Ye. Kantor. SPb.: Piter. 2001. 176 s.
 19. Tereshhenko O. O. Finansova dijalnistj sub'ektiv ghospodarjuvannja: navch. posib. / O. O. Tereshhenko. K.: KNEU. 2018. 554 s.
 20. Tereshhenko O. O. Do pytannja pro optymizaciju struktury kapitalu pidpryjemstva / O. O. Tereshhenko // Vcheni zapysky. K.: KNEU. 2001. S. 115–120.
 21. Oficijnyj sajт Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 22. Ishhenko M. I. Metodychni pidkhody do ocinky efektyvnosti investycij na osnovi ekonomichnoji dodanoji var-tosti / M. I. Ishhenko // Akademichnyj oghljad. 2013. № 2 (39). S. 88–94.

УДК 330.15

ІНШЕ

Павлова Олена Миколаївна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та природокористування
Волинський національний університет імені Лесі Українки*

Павлова Елена Николаевна

*доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономики и природопользования
Волынский национальный университет имени Леси Украинки*

Pavlova Olena

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Economics and Environmental Management
Lesya Ukrainka Volyn National University
ORCID: 0000-0002-8696-5641*

Павлов Костянтин Володимирович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва і маркетингу
Волинський національний університет імені Лесі Українки*

Павлов Константин Владимирович

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой предпринимательства и менеджмента
Волынский национальный университет имени Леси Украинки*

Pavlov Kostiantyn

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Entrepreneurship and marketing
Lesya Ukrainka Volyn National University
ORCID: 0000-0003-2583-9593*

Новосад Оксана Володимирівна

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри економіки та природокористування
Волинський національний університет імені Лесі Українки*

Новосад Оксана Владимировна

*кандидат экономических наук,
докторант кафедры экономики и природопользования
Волынский национальный университет имени Леси Украинки*

Novosad Oksana

*candidate of economic sciences,
doctoral student of the Department of Economics and Nature Management
Lesya Ukrainka Volyn National University
ORCID: 0000-0001-7156-643X*

Шабала Олександр Петрович

*аспірант кафедри підприємництва і менеджменту
Волинського національного університету імені Лесі Українки*

Шабала Александр Петрович

*аспирант кафедры предпринимательства и менеджмента
Волынского национального университета имени Леси Украинки*

Shabala Oleksandr

*Graduate Student of Department of Enterprise and Management
Lesya Ukrainka Volyn National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-1-7815

**ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ВОДНЕВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ СИСТЕМ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

**ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВОДОРОДНЫХ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ**

**FEATURES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT
OF HYDROGEN ENERGY SYSTEMS IN THE REGIONS OF UKRAINE**

Анотація. В статті розглянуто сучасні екологічні та технологічні виклики процесу розвитку енергетичного ринку. З'ясовано необхідність та ключові вектори функціонування оновленої енергетичної системи, де важлива роль відводиться підвищенню енергоефективності заходів по профілактиці та адаптації кліматичних видозмін до глобальних тенденцій енергетики. Як наслідок, відбувається активне запровадження інноваційних заходів в енергетичному секторі України та регіонах. Зокрема, це простежується у сегментах видобутку, переробки, транспортування, зберігання та споживання енергетичних ресурсів. Опрацьовано основний документ, що конкретизує та реалізує основні етапи трансформації енергетичного сектору: «Енергетична стратегія України на період до 2035 років: безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». Відмічено, що реалізація зазначених у документі стратегічних змін є важливою та бажаною за умови впливу галузевих, регіональних, соціально-економічних чинників та врегулювання ескалації україно-російського конфлікту. Змодельовано майбутній розвиток України за умов декарбонізації енергетики, де чільне місце належатиме водневому напрямку. Розглянуто етапи та особливості становлення водневої енергетики, природні властивості водню, враховано світову практику. Відмічено та запропоновано пріоритетні та економічно-обґрунтовані методи застосування водню для отримання аміаку та в якості альтернативного ресурсу нафти та газу. Однак, виокремлено ряд перешкод, які інституційно перешкоджають Україні та регіонам повномасштабно застосовувати водневі технології.

Ключові слова: енергетика, водень, декарбонізація, електроліз, аміак, паливні ресурси, альтернативні ресурси, гідрокрекінг.

Аннотация. В статье рассмотрены современные экологические и технологические вызовы процесса развития энергетического рынка. Выяснено необходимость и ключевые векторы функционирования обновленной энергетической системы, где важная роль отводится повышению энергоэффективности мероприятий по профилактике и адаптации климатических видоизменений к глобальной тенденции энергетики. Как следствие, происходит активное внедрение инновационных мероприятий в энергетическом секторе Украины и регионах. В частности, это прослеживается в сегментах добычи, переработки, транспортировки, хранения и потребления энергетических ресурсов. Обработано основной документ, который конкретизирует и реализует основные этапы трансформации энергетического сектора: «Энергетическая стратегия Украины на период до 2035 годов: безопасность, энергоэффективность, конкурентоспособность». Отмечено, что реализация указанных в документе стратегических изменений является важной и наиболее приемлемой при условии влияния отраслевых, региональных, социально-экономических факторов и урегулирования эскалации украино-российского конфликта. Смоделировано будущее развитие Украины в условиях декарбонизации энергетики, где главное место будет принадлежать водородному направлению. Рассмотрены этапы и особенности становления водородной энергетики, природные свойства водорода, учтено мировую практику. Отмечено и предложено приоритетные и экономически обоснованные методы применения водорода для получения аммиака и в качестве альтернативного ресурса нефти и газа. Однако, выделены ряд препятствий, которые институционально препятствуют Украине и регионам полномасштабно использовать водородные технологии.

Ключевые слова: энергетика, водород, декарбонизация, электролиз, аммиак, топливные ресурсы, альтернативные ресурсы, гидрокрекинг.

Summary. The article deals with modern environmental and technological challenges of the energy market development process. The necessity and key vectors of functioning of the renewed energy system, where an important role is assigned to increasing the energy efficiency of measures for the prevention and adaptation of climatic changes to the global energy trend, have been clarified. As a result, there is an active introduction of innovative measures in the energy sector of Ukraine and

regions. This can be traced in the segments of production, processing, transportation, storage and consumption of energy resources. The main document has been processed, which specifies and implements the main stages of the transformation of the energy sector: «Energy strategy of Ukraine for the period up to 2035: safety, energy efficiency, competitiveness.» It is noted that the implementation of the strategic changes specified in the document is important and most acceptable, subject to the influence of sectoral, regional, socio-economic factors and the resolution of the escalation of the Ukrainian-Russian conflict. The future development of Ukraine is modeled in the conditions of decarbonization of energy, where the main place will belong to the hydrogen direction. The stages and features of the formation of hydrogen energy, the natural properties of hydrogen are considered, the world practice is considered. The priority and economically justified methods of using hydrogen to produce ammonia and as an alternative resource for oil and gas are noted and proposed. However, several obstacles are highlighted that institutionally prevent Ukraine and the regions from fully using hydrogen technologies.

Key words: energy, hydrogen, decarbonization, electrolysis, ammonia, fuel resources, alternative resources, hydrocracking.

Постановка проблеми. Оновлені екологічні та технологічні виклики світового розвитку суспільства потребують принципово нового підходу енергетичних стратегій держав та регіонів. Нині відбувається трансформація старого процесу функціонування енергетичної системи, в якому мали місце великі виробники, традиційні паливні ресурси, застарілі мережеві комунікації, монопольний тиск на ринках природного газу. Тому виникає необхідність на новий лад створювати конкурентне середовище для можливостей функціонування та прогресу різних видів виробництва енергії або шляхів отримання та транспортування нових технологій паливних ресурсів. Вихідною тезою в оновлених стратегіях розвитку енергетики має стати підвищення досі незастосованих енергоефективних процесів по впровадженню альтернативних енергетичних ресурсів та використання заходів по профілактиці та адаптації кліматичних видозмін до глобальних тенденцій енергетичних змін.

Виклад основного матеріалу. Усвідомлюючи окреслені вектори направленості енергетичного сектору України та її регіони активно ініціюють пошук інноваційних методів та способів видобутку, переробки різних видів енергетичних продуктів, видобування, транспортування, зберігання та споживання енергії що без сумніву відображається в схваленому розпорядженні Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 року документі: «Енергетична стратегія України на період до 2035 року: безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність».

Наразі, єдиним правомочним документом, який водночас конкретизує стратегію розвитку енергетичного сектору України на період до 2035 року є «Енергетична стратегія України на період до 2035 року: безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». Важливою місією зазначеного документу є міжгалузева кооперація для досягнення ефективного та безпечного задоволен-

ня потреб нації при споживанні енергетичних ресурсів [3]. В свою чергу реалізація окресленої стратегії передбачає докорінну трансформацію енергетичного комплексу України при впливі галузевих, регіональних та соціально-економічних чинників за умов дотримання відповідного рівня безпеки ескалації україно-російського конфлікту.

Україна та регіони володіють достатніми науково-технологічними інноваційними відкриттями, які є результатом залучення місцевої компоненти наукового та освітнього резерву та формуватимуть підвищення рівня зайнятості та зменшення імпортозаміщеності ресурсів. Задля реалізації намічених кроків передбачено імплементувати енергетичну стратегію України (далі — ЕСУ) протягом трьох етапів, терміном до 2035 року. На першому етапі вже відбулося реформування енергетичного сектору, який частково завершено до 2020 року.

На даному етапі імплементовано основні положення Третього енергетичного пакету ЄС, що започаткувало процес формування повноцінних ринків природного газу та електроенергії відносно законодавчих підвалин. Окрім того завершено інституційну інтеграцію України за умовами ENTSO-G та ENTSO-E (ENTSO-G — європейська мережа об'єднання операторів газотранспортної системи ENTSO-E — європейська мережа операторів системи передачі електричної енергії).

На другому етапі планується оптимізація та інноваційний розвиток енергетичної інфраструктури до 2025 року. В межах даного етапу слід створити інтегроване до ЄС ринкове середовище, що дозволить обґрунтувати послуги об'єктів для модернізації, реконструкції та нового будівництва енергетичного сектора в процесі підвищення енергоефективності.

Специфікою на даному етапі є реалізація механізмів залучення інвестицій для заміщення енергетичних потужностей в межах енергетичної інфраструктури, покращення рівня корпоративно-

го керівництва та стимулювання функціонування внутрішнього та зовнішнього ринків енергетичних ресурсів України та регіонів. Інвестиції спрямовані здебільшого в альтернативні джерела енергії, запровадження «розумних» енергетичних мереж та поширення електротранспортної інфраструктури.

На третьому етапі, який триватиме аж до 2035 року спрямовані зусилля покладатимуться на досягнення інноваційного розвитку енергетичного сектору та побудову нової генерації. Загалом інвестиції націлено буде у нового виду потужності, які слід вивести з експлуатації. Обрання типу генерації є залежним від існуючої на той час цінової кон'юнктури паливних ресурсів та інноваційності розвитку певних типів генерації, що сприятиме підвищенню конкурентних відносин між ними в зв'язку з впровадженням smart-технологій задля балансування піків споживання.

Загалом окреслені етапи реалізації ЄСУ та регіонів підкреслюються незворотними процесами декарбонізації енергетики. Реалізація Паризької угоди потребує застосування консолідованих та виважених зусиль міжнародною спільнотою в проєкції тенденцій глобального потепління на Землі. Першочергову роль в реалізації ЄСУ відіграватиме не лишень ядерна енергетика, гідроенергетика, а й альтернативні (відновлювальні) енергетичні системи, які мають найменший рівень викидів парникових газів.

Період реалізації окресленої стратегії є тривалим до 2035 року у зв'язку з можливістю успішного освоєння робіт розробки родовищ природного газу, заміна електроенергетичних ресурсів на інноваційно обґрунтовані нетрадиційні види, тощо. Зрештою, адаптивна та видозмінена енергетична інфраструктура покликана стати стимулом підвищення безпековості та майбутнім плацдармом надійного та безпечного енергозбереження споживацького попиту в напрямку сходу ЄС.

Особливим інноваційним видом альтернативних енергетичних ресурсів є водневі, які віднедавна сформуvalи цілий напрям в енергетичній сфері. В широкому розумінні воднева енергетика є напрямом вироблення, споживання енергетичних ресурсів споживачами, які отримані шляхом застосування водню в якості акумуляції, транспортування та споживання енергетичних особливостей в споживацьких та побутових цілях. Природні характеристики водню дозволяють мати найбільшу енергоємність і відтвореність та нескінченну поширеність на поверхні землі. Вперше термін «воднева енергетика» було вжито Джоном Бонрісом під час публічного викладу матеріалу в General Motors

в 1970 році. Спочатку водень розглядали як паливний ресурс для транспортних засобів, згодом для енергопостачання будівель. Однак, водень не існує в чистому вигляді, а виробляється шляхом електролізу води та іншими прогресивними та вдосконаленими на сьогодні технологіями. Загалом водень є альтернативним варіантом нафти, може бути отриманий з використанням найрізноманітніших природних ресурсів: газових, вугільних, органічних та з різноманітного походження відходів.

Світова практика свідчить що величезні обсяги цього ресурсу можна отримати шляхом конверсії водяної пари і природного газу. Окрім того, водень є найбільш екологічно-чистим джерелом енергії придатним для безпечного споживання, беручи до уваги особливо забруднюючу транспортну галузь [2].

Практичне застосування водню H₂ окреслюється в двох напрямках. Згідно першого, приблизно половина застосовується для отримання аміачного розчину(NH₃) шляхом процесу Габера, який можна застосувати в якості добрива. Аміак є цінним продуктом, який має завжди високий споживчий попит. Другий напрямок використання водню націлений на перетворення сировини нафти в синопної структури у більш якісні форми, які здатні замінити паливо. Згодом відбувається процес гідрокрекінгу. Суть зазначеного процесу акумулюється в активному пошуці надлишкових компаній до збільшення доходності шляхом використання дешевших замінних складників (бітумінозні піски, нафтоносні сланці). Світові тенденції використання водню орієнтовані на запровадження природного газу, де 30% - націлено на нафту, 18% - на вугілля, електроліз води охоплює близько 4% [13].

Як правило, водень одержують в основному з викопних джерел, що підкреслює необхідність вирішення проблеми компактного та безпечного зберігання водневих ресурсів. Не значну кількість водню можна отримати через електроліз води. До прикладу, отримання кілограму водню є можливим за умови використання 50 кіловат-годин електроенергії.

Найбільш поширеними процесними методами отримання водню на сьогодні є: кварнер процес (кварнер сажі, використання методу, природного газу та біогазу для отримання водневої суміші); біологічний або ферментативний метод; електроліз води; електроліз високого тиску; електроліз за умов високих температур; фото електрохімічне розщеплення води; концентрація теплової сонячної енергії; фотоелектрокаталістичний метод; термохімічний метод.

Для отримання та подальшого застосування водневого ресурсу, не абияке значення мають умови зберігання. Водневе паливо для автомобільної індустрії як правило зберігається у вигляді стиснутого газу за тиску приблизно 350–700 бар. Для цього застосовують моделі баків вироблених з вуглекислого волокна, які є легкими та надійними. Вміщено водню у таких баках є статичним для 400–500 км пробігу автомобіля.

Також є практика підземного зберігання водню. В основному це зосередження отриманих водневих речовин в підземних сховищах з доменним скріпленням із застосування вторинних нафтових та газових родовищ. Саме підземний спосіб застосування водню є перспективною інфраструктурою майбутнього водневої енергетики.

На разі, інфраструктура водню в Україні та регіонах є слаборозвиненою. В основному вона складається з промислової трубопровідної системи, за допомогою якої можна перемішувати водневі ресурси, водневих заправок, які є важкодоступними, оскільки знаходиться на відповідному «водневому шосе».

Функціонування зазначених станцій відбувається в основному через доставку водневих цистерн з стиснутим або зрідженим воднем транспортними засобами. Однак на сьогодні змінилися підходи від стаціонарних водневих станцій до динамічної системи водневого виробництва за допомогою генераторів малих та середніх розмірів для особистого виробництва водню.

На разі для розгалуженої інфраструктури водневої енергетики виробництво водню може бути як централізованим так і розгалуженим. Виробництво водневих ресурсів на заводах, які застосовують первинну енергію та в подальшому має бути ефективним на відміну від трансформуючих потужностей, які викликають певні труднощі та втрату хімічного значення водню у зв'язку з крихченням. Тому перед майбутнім водневої енергетики стоїть завдання: досягнення необхідного балансу між транспортуванням водню та його подальшою передачею у вигляді електричного ресурсу на далекі дистанції.

На сьогодні досі не розроблено методик оцінки застосування водню. Загалом, викопні види палива, які є основним джерелом енергії не є результатом людської праці, тому слід брати до уваги втрати пов'язані з видобутком, переробкою, транспортуванням та виробництвом водню. В той же час, одержання кожного кілограму водню високої чистоти потребує 30 кіловат-годин електроенергії, не впливає на істотне зниження ціни на водень.

Згідно світової практики, виробництво та стиснення кілограму водню потребує 60кВт/год та вартує орієнтовно 6\$ за кілограм, а в розрахунок вартості електроенергії 10 центів кВт за годину. Водночас виробництво та стиснення кілограму водню із природного газу вартує 3\$. На разі трубопроводи для переміщення водню є до рожчими за будь-які електроенергетичні та газотранспортні мережі. Водень є втричі економнішим за газ та потребує вищих експлуатаційних втрат. Тобто повномасштабне впровадження водневої енергетики потребує значних інвестицій зокрема в інфраструктурне середовище для зберігання та розподілу водневих ресурсів.

Однак за умови зростаючої тенденції застосування альтернативних джерел енергії, очікується що вже на початку 21 сторіччя вартість переходу на водневі технології стабілізує ціновий еквівалент з урахування принципу екологічності. Беручи до уваги цю обставину слід стверджувати орієнтуючись на останні дослідження, що водень може втамувати до 85% існуючих енергетичних потреб в галузі індустрії та більше 90% попиту промислової та споживчої сфер. Тобто він може бути більш вигідним в економічному та екологічному аспектах заміником природного газу, пального, коксу та метану [6].

Виходячи з існуючих теоретичних та практичних розвідок слід стверджувати що водень є енергоносієм майбутнього та на даний час є найбільшою альтернативою природному паливі. В свою чергу, це дозволяє виділити важливі енергетичні та вирішення екологічних потреб суспільства та мінімізація ризиків, які пов'язані із збагаченням атмосферою повітря вуглекислим газом.

Проте наявні запаси електроенергетики є недостатніми для виробництва водню для подальшого застосування в енергетичному секторі. Тому воднева енергетика постійно удосконалюється пошуками дешевших джерел та осередків для виробництва водню, а також удосконаленням процесу електролізу перетворювачів електроенергії у водень та навпаки. Первинними джерелами отримання водню можуть бути сонячна, вітрова та гідроенергія. Аналіз енергетичних систем з урахуванням впливу зазначених джерел енергії із застосуванням в якості акумулятора енергетичних процесів водню свідчить про недостатній рівень генерування електроенергії з сонячних джерел. Найбільш ефективним у цьому сенсі є застосування енергії вітрових та гідроенергетичних систем [4].

Водень є мінливою речовиною, яка може бути в будь-якому стані. Найбільш прийнятними га

сьогодні є такі форми зберігання та переміщення водню як: водень газоподібної форми (підземні резерви); водень стиснений та газоподібної форми (балони, резерви, підземні сховища); водень зв'язаної форми (хімічні сполуки, гібриди металів); водень в рідкоподібному стані [7].

Як правило, газоподібний водень зберігається в балонах (15 Мпа), при цьому маса контейнера на 1 кг водню враховує 98 кг. Рідкоподібний водень зосереджується в криогенній формі в деюрах по 6.5 кг (деюрах розраховує 1 кг рідкого водню різного метану, який становить 1.3 кг). Порівняльним показником різних форм водню є густини енергії [1].

В процесі опрацювання науково-технічної інформації для практичного підґрунтя в напрямі водневої енергетики застосовується ряд моделей екологічно-чистих систем щодо виробництва, зберігання та застосування водневих ресурсів різної енергетичної ємності. Залежно від потужностей електроустановок особливих природних та хімічних ознак, техніко-технічних застосувань вже розроблені технічні проекти по акумулюванні водневих ресурсів наступної установленної потужності: 24 Вт, 83 кВт, 290 кВт, 410 кВт [5].

Оскільки водневі ресурси дозволяють акумулювати міжсезонні поставки водню важливим завданням є правильний вибір установки для одержання водню. На це завдання впливає енергетичний потенціал відновлювальних джерел енергії, які знаходяться в прямій залежності від потенціалу електрогенеруючого обладнання [8].

Процес електролізу не є складним по своїй суті, результатом розпаду якого є водень та кисень. Як було зазначено вище вибір методу зберігання водню є залежним в основному від енергетичної потужності, характерних особливостей, та потреб споживача. В разі застосування електролізних приладів з незначною енергетичною потужністю рідкоподібний водень недоцільно зберігати так як він не адаптований до сучасних технологічних вимог української промисловості. Це пояснюється значною обмеженістю енергетичних системних електролізних установок комбінованих форм використання [9].

За умов запровадження комбінованих вітроенергетичних систем відбуваються наступні

процеси: спалювання з отриманням теплової енергії; акумулювання електричної енергії (мотор-генератор, паливні ресурси); застосування в автотранспортній діяльності.

За умов впровадження водню для забезпечення побутових потреб застосовуються плити з комбінованими пальниками. Особливу цінність в отриманні електроенергетичного ресурсу належить водню — кисневим паливним елементам. Паливними елементами є хімічні осередки струму, де задіяні хімічні елементи, які впливають на пришвидшення отримання водню шляхом електролізу води. За хімічними ознаками, паливні елементи мають високу потужність та ККД, екологічно чисті та безпечні в застосуванні.

Результативним процесом в застосуванні паливних елементів є вода, яка має широкий спектр застосування. Для одержання 1 кВт. Год електроенергії використовуючи паливний елемент затрачається 0.371 км³ або 33,12 гр. водню та 0.186 нм³ або 133.03 Г кисню (ККД паливного ресурсу ≈ 0.8), при окисленні 1 км³ водню отримується енергія рівнозначна 3.37 кВт. год [5].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Попри значні переваги та економічну обґрунтованість застосування водневих ресурсів в якості різних форм енергоносія та палива існує ряд перешкод у господарському ставленні споживачів. Панує думка у населення, яка не є безпідставною що водень є займистою сумішшю та може легко спалахнути змішуючись з повітрям. Це підтверджено і хімічними критеріями водню та схильністю спалахувати при ліміті від 4 до 75% [12].

Однак це не є свідченням постійних випадків займання водню. На противагу існуючій теорії слід врахувати низькомолекулярний склад водню та широкий діапазон дифузії у повітрі що не дозволяють йому спалахувати в замкнутому просторі (тунелях та підземних паркінгах) [13].

Задля успішної комерціалізації водневої індустрії слід розпочати з досвіду Канади в частині програми водневої безпеки, яка охоплює особливу цінність провадження відповідної освіти з інженерії водневої безпеки. Результатом даної освіти очікується реакція громадськості на застосування новітніх технологій в повсякденному житті.

Література

1. Асланин Г. С. Проблематичность становления водородной энергетики. Теплоэнергетика. 2006. № 5. С. 66–73.
2. Воднева енергетика. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B0_%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0
3. Енергетична стратегія України на період до 2035 року: безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80#Text>
4. Кудря С. О. Нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії: підручник. К. НТУУ «КПІ», 2012. 492 с.
5. Кудря С. О. Системи акумулювання і перетворення енергії відновлювальних джерел. Докт. Дис., Київ, 1996. 548 с.
6. Мхитарян Н. М. Энергетика нетрадиционных и возобновляемых источников. К. Наукова думка. 1999. 314 с.
7. Гамбург Ю. М. Водород свойства. Получение, хранение, транспортирование, применение. Москва: Химия. 1989. 671 с.
8. Павлова О. М., Павлов К. В. Сучасний стан та перспективи розвитку відновлювальної енергетики в регіоні. Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2020. Вип. 21(1). С. 146–154.
9. Павлова О. М., Павлов К. В., Якимчук А. Ю., Сорокопуд І. В., Галянт С. Р. Енергетичний ринок західного регіону України. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2020. Вип. 7. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-7-6202>
10. Писанко С. В., Романюк Р. В., Павлова О. М., Павлов К. В. Електроенергетичний ринок регіонів України в контексті модернізаційних змін. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2020. № 12. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-12-6795>
11. Писанко С. В., Павлова О. М., Павлов К. В. Роль та значення інвестиційно-інноваційних процесів в електроенергетичній галузі регіону. Український журнал прикладної економіки. 2020. Том 5. № 3. С. 320–328. ISSN 2415-8453.
12. Pavlova O., Pavlov K., Horal L., Novosad O., Korol S., Perevozova L., Obelnytska K., Daliak N., Protsyshyn O., Popadynets N. Integral estimation of the competitiveness level of western Ukrainian gas distribution companies. Accountating. 2021. Vol. 7. Iss. 5. P. 1073–1084. doi: <http://dx.doi.org/10.5267/j.ac.2021.3.001>
13. Hydrogen safety fact sheet, wational hydrogen association 2013.07.01.
14. Pavlov Kostiantyn, Pavlova Olena and al. Optimization of multi-channel queuing systems with a single retail attempt: Economic approach. Decision Science Letters. Decision Science Letters 9. 2020. URL: http://www.growing-science.com/dsl/online/dsl_2020_22.pdf
15. Pavlov K., Pavlova O., Korotia M. et al. Determination and Management of Gas Distribution Companies' Competitive Positions. In: Mrugalska B., Trzcielinski S., Karwowski W., Di Nicolantonio M., Rossi E. (eds) Advances in Manufacturing, Production Management and Process Control. AHFE 2020. Advances in Intelligent Systems and Computing. 2020. Vol. 1216. Springer, Cham. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-030-51981-0_38
16. Pavlov K., Pavlova O., Kupchak V. Integral Indicators Based on Competitiveness Capacity Characteristics of Regional Real Estate Markets of Ukraine. Journal of Competitiveness. 2019. № 11(3). P. 87–108. doi: <https://doi.org/10.7441/joc.2019.03.06>

References

1. Aslanin G. S. (2006). Problematichnost' stanovleniya vodorodnoy yenergetiki. [Problematic of the formation of hydrogen energy]. Teployenergetika. № 5. S. 66–73. [in Russian].
2. Vodnevaenerhetyka[Hydrogenenergy]. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B0_%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0
3. Enerhetychna stratehiya Ukrayiny na period do 2035 roku: bezpeka, enerhoefektyvnist', konkurentospromozhnist'. [Ukraine's energy strategy for the period up to 2035: security, energy efficiency, competitiveness]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80#Text> [in Ukrainian].
4. Kudrya S. O. Netradytsiyni ta vidnovlyuval'ni dzhherela enerhiyi: pidruchnyk. (2012). [Non-traditional and renewable energy sources]. K. NTUU «KPI». S. 492. [in Ukrainian].
5. Kudrya S. O. Systemy akumuluyuvannya i peretvorennnya enerhiyi vidnovlyuval'nykh dzhherel. (1996). [Systems of energy accumulation and conversion of renewable sources]. Dokt. Dys., Kyiv. 548 s. [in Ukrainian].
6. Mkhitaryan N. M., Yenergetika netraditsionnykh i vobnovlyayemykh istochnikov. (1999). [Energy of non-traditional and renewable sources]. K. Naukova dumka. 314 s. [in Ukrainian].

7. Gamburg Y. M., Vodorod svoystva. Polucheniye, khraneniye, transportirovaniye, primeneniye. (1989). [Hydrogen properties. Receiving, storage, transportation, application]. Moskva: Khimiya. 671 s. [in Russian].
8. Pavlova O. M., Pavlov K. V. Suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku vidnovlyuval'noyi enerhetyky v rehioni. (2020). [Current state and prospects of renewable energy development in the region]. Ekonomichnyy chasopys Volynskoho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky. Vyp. 21(1). S. 146–154. [in Ukrainian].
9. Pavlova O. M., Pavlov K. V., Yakymchuk A. Yu., Sorokopud I. V., Halyant S. R. Enerhetychnyy rynek zachidnoho rehionu Ukrayiny. (2020). [Energy market of the western region of Ukraine]. Mizhnarodnyy naukovy zhurnal «Internauka». Seriya: «Ekonomichni nauky». Vyp. 7. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-7-6202>
10. Pysanko S. V., Romanyuk R. V., Pavlova O. M., Pavlov K. V. (2020). Elektroenerhetychnyy rynek rehioniv Ukrayiny v konteksti modernizatsiynykh zmin [Electric power market of regions of Ukraine in the context of modernization changes]. Mizhnarodnyy naukovy zhurnal «Internauka». Seriya: «Ekonomichni nauky». (12). doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-12-6795> [in Ukrainian].
11. Pysanko S. V., Pavlova O. M., Pavlov K. V. (2020). Rol' ta znachennya investytsiyno-innovatsiynykh protsesiv v elektroenerhetychniy haluzi rehionu. [The role and importance of investment and innovation processes in the power industry of the region]. Ukrayins'ky zhurnal prykladnoyi ekonomiky. Tom 5. № 3. S. 320–328. ISSN 2415-8453. [in Ukrainian].
12. Pavlova O., Pavlov K., Horal L., Novosad O., Korol S., Perevozova L., Obelnytska K., Daliak N., Protsyshyn O., Popadynet N. (2021). Integral estimation of the competitiveness level of western Ukrainian gas distribution companies. Accountating, Vol. 7. Iss. 5. S. 1073–1084. doi: <http://dx.doi.org/10.5267/j.ac.2021.3.001>
13. Hydrogen safety fact sheet, wational hydrogen assotiation 2013.07.01.
14. Pavlov Kostiantyn, Pavlova Olena and al. Optimization of multi-channel queuing systems with a single retail attempt: Economic approach. Decision Science Letters. Decision Science Letters 9 (2020). URL: http://www.growing-science.com/dsl/online/dsl_2020_22.pdf
15. Pavlov K., Pavlova O., Korotia M. et al. (2020) Determination and Management of Gas Distribution Companies' Competitive Positions. In: Mrugalska B., Trzcielinski S., Karwowski W., Di Nicolantonio M., Rossi E. (eds) Advances in Manufacturing, Production Management and Process Control. AHFE 2020. Advances in Intelligent Systems and Computing, Vol. 1216. Springer, Cham. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-030-51981-0_38
16. Pavlov K., Pavlova O., Kupchak V. (2019). Integral Indicators Based on Competitiveness Capacity Characteristics of Regional Real Estate Markets of Ukraine. Journal of Competitiveness, № 11(3). P. 87–108. doi: <https://doi.org/10.7441/joc.2019.03.06>

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 1 (57)

Головний редактор — *Камінська Т. Г.*

Київ 2022

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 31.01.2022. Формат 60×84/8

Папір офсетний. Гарнітура UkrainianSchoolBook. Друк офсетний.

Умовно-друкованих аркушів 24,41. 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.