

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ



ВІСНИК

**Східноукраїнського
національного університету
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**№ 6 (262)
2020**

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Сєвєродонецьк 2020

ВІСНИК

СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

№ 6 (262) 2020

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 1996 РОЦІ

ВИХІД З ДРУКУ - ДВНАДЦЯТЬ РАЗІВ НА РІК

Засновник

Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

Журнал зареєстровано

в Міністерстві юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію

серія КВ № 15607-4079ПР

від 18.08.2009 р.

VISNIK

OF THE VOLODYMYR DAHL EAST
UKRAINIAN NATIONAL UNIVERSITY

№ 6 (262) 2020

THE SCIENTIFIC JOURNAL

WAS FOUNDED IN 1996

IT IS ISSUED TWELVE TIMES A YEAR

Founder

Volodymyr Dahl East Ukrainian National
University

Registered by the Ministry

of Justice of Ukraine

Registration Certificate

KB № 15607-4079ПР

dated 18.08.2009

Журнал включено до Переліків наукових фахових видань України (Наказ МОН № 886 02.07.2020 р.), (Наказ МОН №1188 24.09.2020 р.), в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з технічних (122, 131, 132, 133, 141, 151,161, 273) та економічних (051, 073, 075) наук відповідно.

Журнал включено до Міжнародної наукометричної бази даних Index Copernicus International (ICV 2018: 59.34).

ISSN 1998-7927

Головна редакційна колегія:

Поркуян О.В., докт. техн. наук (голова редакційної колегії),

Галгаш Р.А., докт. екон. наук, (заступник голови
редакційної колегії),

Кудрявцев С.О., канд. техн. наук, (заступник голови
редакційної колегії),

Білобородова Т.О. канд. техн. наук,

Глікін М.А., докт. техн. наук,

Глікіна І.М., докт. техн. наук,

Горбунов М.І., докт. техн. наук,

Грицюк В.Ю., канд. техн. наук,

Д'яченко Ю.Ю., докт. екон. наук,

Ковтанець М.В., канд. техн. наук,

Кравченко К.О., канд. техн. наук,

Лорія М.Г., докт. техн. наук,

Ноженко В.С., канд. техн. наук,

Носко О.П., канд. техн. наук,

Проказа О.І., канд. техн. наук,

Семененко І.М., докт. екон. наук,

Сергієнко О.В., канд. техн. наук,

Скарга-Бандурова І.С., докт. техн. наук,

Соколов В.І., докт. техн. наук,

Суворін О.В., докт. техн. наук,

Целіщев О. Б., докт. техн. наук

Відповідальний за випуск: д.е.н., професор Галгаш Р.А.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 5 від 27 листопада 2020 р.)

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2020

© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2020

З М І С Т

Афанасьєва О.М., Родіонов С.О., Кошарна В.В. ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЇ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ	7
Буднікевич І.М., Гавриш І.І. МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ПРИВАБЛИВОСТЕЙ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД (НА ПРИКЛАДІ ОТГ БУКОВИНИ).....	13
Бучнів М.М., Держак Н.О., Овчаренко Р.В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРІОРИТЕТНИМИ НАПРЯМАМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	20
Зеленська-Печена В.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ НА ШЛЯХУ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ СТАЛОСТІ	26
Івченко Є.А., Івченко Ю.А., Мартинов А.А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТУВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	31
Клюс Ю.І., Никитюк О.В. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БАЗИ ІННОВАЦІЙ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	38
Колосов А.М. СИНЕРГЕТИЧНА МОДЕЛЬ ВПЛИВУ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ НА ВВП В УКРАЇНІ	44
Крамчанинова М.Д., Касаткіна М.В., Ледовська А.І. ПРОБЛЕМАТИКА ОТОТОЖНЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ТА РОЗУМОВОЇ ПРАЦІ.....	56
Кудріна О.Ю., Руденко Н.В. ПРОБЛЕМА УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАСОБІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ	63
Манухіна М.Ю., Тацій І.В. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОМПЕТЕНТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ	71
Наумік-Гладка К.Г., Литовченко І.В., Кошарна В.В. СПРИЙНЯТТЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ ПОКОЛІННЯМ МІЛЛЕНІАЛІВ	76
Овєчкіна О.А, Маслош О.В., Захарова О.І. ВНУТРІШНІ ПРОТИРІЧЧЯ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ В СУЧАСНІЙ ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ	81
Овчаренко Є.І., Ткаченко Н.Е., Чорна О.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ МЕНЕДЖЕРІВ-ПОЧАТКІВЦІВ З ОРІЄНТАЦІЄЮ НА СУЧАСНИЙ РИНОК ВАКАНСІЙ.....	88
Птащенко О.В., Куш Я.М. СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	93
Пчелинська Г.В., Кирилова М.В. СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	97
Савченко О.С. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПРОМОЖНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ТА СЕЛИЩНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	103
Семененко І.М., Бурко Я.В., Торба А.О. АНАЛІЗ ПРОЄКТІВ МІЖНАРОДНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ.....	113

Тищенко В.В., Тищенко О.І. ВПЛИВ COVID-19 НА МОНЕТАРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ	119
Христенко Л.М., Чорна О.Ю., Білоус Я.Ю. ВИЯВЛЕННЯ ВПЛИВУ АКТОРІВ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО РІВНЯ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІНТЕГРОВАНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ СТРУКТУРИ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ	124
Чорна О.Ю., Христенко Л.М., Горбас К.О. ЗНАЧИМІСТЬ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ЗРОСТАЮЧОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	136
Штапаук С.С., Бірюков О.В., Кривуля П.В., Шестопапов В.І. КОНТЕКСТНО ОБУМОВЛЕНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВАГИ ЗНАЧЕННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ У СИСТЕМІ СТИМУЛЮВАННЯ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНОГО ПЕРСОНАЛУ ТА РОЗПОДІЛУ БЮДЖЕТУ ЗАОХОЧЕНЬ.....	146

C O N T E N T S

Afanasieva O.M., Rodionov S.O., Kosharna V.V. INTERNET COMMUNICATIONS IN THE MARKETING SYSTEM.....	7
Budnikevich I.M., Havrysh I.I. MECHANISMS AND TOOLS FOR DEVELOPMENT OF ATTRACTIVENESSES OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES (ON THE EXAMPLE OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITY BUKOVUNA)	13
Buchniev M.M., Derzhak N.O., Ovcharenko R.V. CURRENT ISSUES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF PRIORITY DIRECTIONS OF REGIONAL DEVELOPMENT	20
Zelenska-Pechena V.V. PROBLEMS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE ON THE WAY TO ECONOMIC SUSTAINABILITY	26
Ivchenko Ye.A., Ivchenko Yu.A., Martynov A.A. METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF DIAGNOSIS OF TRANSFORMATIONS OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE	31
Klius Y.I., Nikitiuk O.V. ANALYSIS OF FORMATION OF CORPORATE INNOVATION BASE AT INDUSTRIAL ENTERPRISE	38
Kolosov A.M. SYNERGETIC MODEL OF THE IMPACT OF THE NATIONAL CURRENCY RATE ON GDP IN UKRAINE	44
Kramchaninova M.D., Kasatkina M.V., Ledovskaya A.I. RESEARCH OF CHARACTERISTIC COMPONENT OF INTELLECTUAL WORK	56
Kudrina O.Y., Rudenko N.V. THE PROBLEM OF IMPROVING THE MEANS OF PUBLIC MANAGEMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT.....	63
Manukhina M.Y., Tatsii I.V. PERSONNEL MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE ON THE BASIS OF A COMPETENCE-ORIENTED APPROACH.....	71
Naumik-Gladka K.G., Lytovchenko I.V., Kosharna V.V. PERCEPTION OF INDIVIDUAL PRODUCT BY GENERATIONS OF MILLENNIALS	76
Ovechkina O.A., Maslosh O.V., Zakharova O.I. INTERNAL CONTRADICTIONS OF PRIVATE PROPERTY IN THE MODERN TRANSITIVE ECONOMY.....	81
Ovcharenko Ie.I., Tkachenko N.E., Chorna O.Yu. FEATURES AND POSSIBILITIES OF ENSURING THE DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL COMPETENCES OF MANAGERS-BEGINNERS WITH A FOCUS ON THE MODERN MARKET OF VACANCIES	88
Ptashchenko O.V., Kushch Ya.M. STRATEGIES OF INTERNATIONAL MARKETING OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.....	93
Pchelynska H.V., Kirilova M.V. MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS BY TYPES OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE	97
Savchenko O.S. PROBLEMS OF ENSURING THE VIABILITY AND EFFICIENCY OF RURAL AND TOWNSHIP UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES	103
Semenenko I.M., Burko I.V., Torba A.O. ANALYSIS OF INTERNATIONAL ASSISTANCE PROJECTS IN UKRAINE	113

Tyshchenko V.V., Tyshchenko O.I. INFLUENCE OF COVID-19 ON MONETARY REGULATION IN UKRAINE.....	119
Khrystenko L.M., Chorna O.Y., Bilous Y.Y. IDENTIFICATION OF THE INFLUENCE OF ACTORS OF THE HORIZONTAL LEVEL ON THE STATE OF ECONOMIC SECURITY OF THE INTEGRATED INDUSTRIAL STRUCTURE BASED ON THE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL COMPONENT.....	124
Chorna O.Y., Khrystenko L.M., Horbas K.O. THE IMPORTANCE OF ADVERTISING ACTIVITIES FOR SUCCESSFUL FUNCTIONING OF THE PROCESSING INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF GROWING ECONOMIC COMPETITION.....	136
Shtapauk S.S., Biriukov O.V., Krivulia P.V., Shestopalov V.I. CONTEXTUAL ASSESSMENT OF THE COMPETENCIES IMPORTANCE IN THE SYSTEM OF INCENTIVES FOR HIGHLY QUALIFIED STAFF	146

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-7-12>

УДК 339.138.

ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЇ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ

Афанасьєва О.М., Родіонов С.О., Кошарна В.В.

INTERNET COMMUNICATIONS IN THE MARKETING SYSTEM

Afanasieva O.M., Rodionov S.O., Kosharna V.V.

У статті досліджено сутність та значення маркетингових комунікацій в діяльності організації; визначено сутність і запропонована модель інтегрованих маркетингових комунікацій; визначені фактори, що сприяють і перешкоджають їх використанню; виділені переваги інтернет-реклами в порівнянні з традиційним видом реклами; визначено місце інтернет-реклами в системі маркетингових комунікацій, визначені принципи розробки маркетингової стратегії в Інтернет.

Ресурси Інтернет при проведенні маркетингових досліджень можуть застосовуватися в наступних напрямках: використання пошукових засобів і каталогів Інтернет, проведення опитувань відвідувачів власного сервера, дослідження результатів телеконференцій, використання даних опитувань, проведених на інших серверах. Вивчення конкурентів може здійснюватися шляхом відвідування їх серверів, отримання інформації про зв'язки з їх партнерами.

Інтернет-реклама, є частиною маркетингової діяльності організації, дозволяє рекламодавцеві впливати на цільову аудиторію, отримувати зворотний зв'язок від споживачів, а використання інтернет-технологій дозволяє більш ефективно управляти системою маркетингових комунікацій.

Маркетингові можливості Інтернет можна позначити на кожному етапі виробничого циклу організації: вивчення ринку - виробництво товарів - реалізація - сервіс і післяпродажне обслуговування. На кожному з цих етапів Інтернет надає організаціям додаткові можливості щодо поліпшення маркетингової діяльності і додаткові переваги перед конкурентами. У зв'язку з цим актуальною проблемою є розробка маркетингової стратегії в Інтернет.

Ключові слова: маркетинг, Інтернет-маркетинг, комунікація, комунікаційна політика, маркетингові комунікації, маркетингові інструменти

Вступ. Комунікативна робота є однією з основних складових комерційної та маркетингової діяльності організації. В умовах жорсткої конкуренції в роздрібній торгівлі маркетингові комунікації набувають виключно важливе значення і відрізняються цілим рядом специфічних засобів,

знання і облік яких дозволяють активізувати процес продажу, стимулювати реалізацію окремих продуктів за рахунок інформаційної підтримки всіх його складових.

В системі маркетингу організація, що діє на ринку, розглядається з позиції поєднання інформаційних потоків, взаємозв'язків та взаємовідносин, що у свою чергу пов'язано з усіма суб'єктами ринкових відносин. Умови при яких здійснюють своє функціонування суб'єкти господарювання в навколишньому середовищі складають сукупність маркетингового середовища. [1].

Маркетингове середовище організації включає мікросередовище і макросередовище. Мікросередовище характеризує можливості організації з обслуговування клієнтів і її взаємини з постачальниками, посередниками, споживачами, конкурентами.

Аналіз основних досліджень та публікацій.

Особливості сучасного маркетингового інструментарію та Інтернет-маркетингу, тенденції розвитку сучасної концепції маркетингу досліджували такі вчені та економісти, як Котлер Ф., Холмогоров В., Вирин Ф.Ю., Окландер М.А., Птащенко О.В., Наумік-Гладка К.Г., Сохацька О.М., А. Хартмана, У. Хенсона.

З огляду на вище сказане особливої необхідності набуває вивчення нового інструментарію маркетингу з використанням Інтернет для забезпечення маркетингової комунікації в умовах формування глобального економічного середовища.

Мета. Мета поточного дослідження полягає в аналізі сучасного комплексу маркетингу у віртуальному просторі та визначення його особливо дієвих сучасних інструментів в умовах глобалізації та інтеграції.

Матеріали та результати дослідження.

Під маркетинговими комунікаціями розуміється комплексна система ринкового взаємодії організації

з громадськими колами, пов'язана з рухом товару, обміном інформацією, технологією, знаннями, досвідом. Комплекс маркетингових комунікацій полягає в розвитку і інтегруванні дій організації по реалізації її збутових цілей.

Маркетингові комунікації є ефективний засіб впливу організації на ринок, так як можуть впливати на емоційний стан цільової аудиторії і стимулювати здійснення покупок. Застосування маркетингових комунікацій дозволяє формувати і змінювати ставлення купівельної аудиторії до пропонованих організаціями товарів або послуг.

Удосконалення управління маркетинговими комунікаціями є актуальним завданням у вітчизняній і зарубіжній науці.

П. Сміт виділяє одинадцять різновидів комунікацій в маркетингу: рекламу, громадські комунікації, стимулювання продажів, спонсорство, прямий маркетинг, виставки, корпоративну ідентичність, особисті продажі, улаковку, оформлення місця продажу, чутки [5].

На нашу думку, виділені комунікації є найбільш дієвими з точки зору організацій, що здійснюють реалізацію товарів і послуг, і з позицій покупців, які інформуються про різні види продукції..

В умовах ринкових відносин важливим фактором економічного благополуччя організації стають інтегровані маркетингові комунікації, спрямовані на максимальне задоволення потреб покупців в товарах і послугах.

Д. Шульц, Р. Танненбаум і Р. Лаутерборн довели необхідність взаємодії засобів маркетингових комунікацій для досягнення їх максимальної ефективності [8].

І. Ліптон і К. Морлі обґрунтували роль агентств в забезпеченні інтегрованих маркетингових комунікацій і сформулювали практичні поради для підвищення ефективності використання бюджету маркетингових комунікацій [2].

П. Сміт, К. Беррі і А. Палфорд запропонували розширений перелік маркетингових комунікацій, додавши дванадцятий елемент - Інтернет, і запропонували свої методи забезпечення інтегрованого підходу, центральним з яких є застосування системи стратегічного планування [6].

Бурхливий розвиток мережевих інтернет-комунікацій і електронної комерції спровокувало виникнення нових форм просування товарів, потенціал розвитку яких поки ще не отримав належного розвитку. Сьогодні ми є свідками докорінної трансформації методів і прийомів маркетингу, обумовлених особливостями мережевих інтернет-комунікацій.

Це явище не просто відкриває нові можливості для просування товарів в мережі. Перспективні форми електронної комерції завжди асоціювалися з розвитком комп'ютерних технологій. Дана обставина пояснюється тим, що комп'ютерні технології набагато ближче в інституціональному відношенні до традиційної економіки, ніж віртуальні технології

інтернет-комунікацій. Однак комп'ютерні технології лише визначають умови мережевих технологій і електронної комерції, але не більше того. Ця складова мережевої економіки в рівній мірі доступна всім учасникам ринку і тому може враховуватися, що називається, «за інших рівних» [9-15].

Інша працювати з чисто новими формами просування товарів в мережі Інтернет. Саме тому можливо зазначити, що у віртуальному просторі діють інші стандарти та закономірності розвитку, що суттєво відрізняє його від традиційного офлайнового простору. Основна проблематика полягає в тому, що маркетингові особливості мережевих інтернет-комунікацій до сих пір не отримали належного відображення не тільки в методології маркетингу, але і в його теорії маркетингу.

Сьогодні інституційна сторона мережевих маркетингових комунікацій в Інтернеті продовжує перебувати поза увагою традиційних соціально-економічних інститутів. Розвиток йде паралельно, майже не торкаючись і не перетинаючись. Тут домінують свої інституційні процеси, що відображають становлення нових економічних відносин в нових (віртуальних) умовах економічної діяльності [12-17].

Частково описана ситуація нагадує фантастичний паралельний світ, де немає одного з вимірів (географічних відстаней) і діють інші фізичні закони. Для такого світу не застосовується буденна система координат. Тут потрібно зовсім інший інструментарій для аналізу, заснований на розумінні законів і реалій нової дійсності. Становище ускладнюється тим, що новий віртуальний світ розвивається без оглядки на старий світ матеріального виробництва. Будучи фактично незалежним від матеріальних чинників, він стрімко змінюється, легко трансформуючись відповідно до змін запитів беруть участь суб'єктів віртуальних взаємин.

Реклама і стимулювання збуту є важливими складовими системи маркетингових комунікацій. Р. Росситер і Л. Персі пропонують концептуальний підхід до відмінностей між рекламними комунікаціями і стимулюванням збуту [4].

У комп'ютерному середовищі технологічні новації на найближчу перспективу легко прогнозуються, так як цикл від розробки і впровадження до масового використання комп'ютерних технологій досить довгий. У віртуальному середовищі і форми мережевих комунікацій також багато в чому віртуальні. Це означає, що їх виникнення прямо не залежить від динаміки розвитку комп'ютерних технологій.

Маркетингові комунікації, в тому числі і реклама, дозволяють: сформувати потребу в товарі; інформувати цільову аудиторію і сформувати ставлення до торгової марки з метою здійснення покупки, тим самим сприяючи купівлі даного товару.

Інформування споживача про товар, послугу або ідею здійснюється через такі засоби інформації,

як телебачення, радіо, телефон, друковані видання, глобальна мережа. Інтернет дозволяє потенційному споживачеві сприймати інформацію і оптично і акустично, представляти інформацію статично і динамічно, а також здійснювати звернення до індивідуальному користувачеві і масової аудиторії, чого одночасно не дозволяють домогтися інші засоби. Саме тому Інтернет є найбільш привабливим засобом для поширення інформації про товари і послуги.

Формування рекламних заходів в Інтернет має будуватися таким чином, щоб вони допомагали споживачам досягти своєї мети і пройти цикл контакту з рекламним продуктом: «ознайомлення - інтерес - знання - задоволеність». При цьому важливим є той факт, що Інтернет в Україні широко доступний і активно використовується при здійсненні комерційної та рекламної діяльності господарюючими суб'єктами ринку.

Важким аргументом використання Інтернет є можливість вибору різних засобів і доступність використання нових технологій роботи з інформацією, що дозволяє формувати маркетингову інформаційну систему.

У маркетинговій інформаційній системі важливу роль відіграє забезпечення маркетингових рішень, тобто використання отриманих даних, інструментів і методик, за допомогою яких підприємство аналізує внутрішню і зовнішню інформацію.

Використання маркетингової інформаційної системи на основі інтернет-технологій дозволяє підвищити ефективність комерційної та рекламної діяльності господарюючих суб'єктів ринку.

Комунікаційний процес маркетингової діяльності, проявляючись через обмін інформацією між окремими її суб'єктами, пронизує всі стадії інформаційного процесу організації. Найбільшою мірою його значення і особливості проявляються в процесах збору, реєстрації, передачі, а також реалізації функції зворотного зв'язку при здійсненні комерційної діяльності організації.

На вибір джерел первинних даних, методів, технологій і техніки реалізації комунікаційного процесу впливають такі чинники: цілі управління маркетингом всередині організації; характеристика і особливості інформаційні систем.

Інформаційна база маркетингових досліджень формується на основі трьох основних складових: производ- жавної сфери, ринку товарів і послуг, зовнішньої макросередовища.

Розвиненість інструментальних засобів програмного забезпечення ПЕОМ дозволяє без особливих зусиль і тимчасових витрат автоматизувати процеси вирішення завдань класифікації, уніфікації та стандартизації маркетингової інформації про ринок.

Серед форм представлення первинної маркетингової інформації виділені: текстова,

таблична і матрична, графічна, а також динамічні ряди.

Збір, реєстрація та аналіз інформації служать невід'ємною частиною комунікаційного процесу маркетингової діяльності. Їх реалізація пов'язана з високою трудомісткістю, наявністю виконавців відповідної кваліфікації, значними витратами.

Інформаційними продуктами, що розповсюджуються на технічних носіях, служать бази даних, програми, інструкції щодо їх застосування і т.п. Інформаційні послуги, що забезпечують організацію доступу до баз даних, виявляються за допомогою спеціальних програм, що поставляються разом з даними. Якщо поширюються тільки одні дані, то в інструкції вказуються стандартні програмні засоби для їх обробки.

Інтерактивні послуги можуть надаватися в локальному і віддаленому режимах. У першому випадку користувачі працюють з терміналом, безпосередньо підключеним до хост-ЕОМ, і, відповідно, фізично знаходяться в одному місці з ЕОМ. Віддалений режим, навпаки, передбачає, що автоматизований банк даних може знаходитися як завгодно далеко від користувача, так що для доступу до нього потрібні спеціальні мережі передачі даних, звані глобальними мережами зв'язку.

В рамках глобальної стратегії розвитку організації, спрямованої на досягнення довгострокових завдань і цілей, особливого значення набуває її маркетингова і рекламна діяльність, використання інтернет-реклами в якості важливого засобу маркетингових комунікацій.

Реклама, в тому числі і інтернет-реклама, не тільки дозволяє інформувати споживачів про товар, на який є попит на ринку, але і створювати цей попит, особливо на ринках, що розвиваються. Використання інтернет-реклами як засобу маркетингових комунікацій дозволяє вирішувати стратегічні і тактичні завдання організації, що здійснюють комерційну діяльність.

Важливість реклами та інтернет-комунікацій показала й пандемія 2020. Весь світовий бізнес був вимушений перейти до онлайн режиму. Навіть звична офлайн сфера послуг нахшталт закладів харчування чи різноманітних магазинів. Ті, хто використовував інтернет-комунікації до того і був знайомий з соціальними мережами, лендінгами та сайтами почував себе трохи легше та зручніше, а от ті, хто працював виключно офлайн зазнали дуже великих втрат, особливо у часі, що, звісно, вимірюється грошима. Створення з нуля представництва свого бізнесу в Інтернеті потребує купу часу та інвестицій, а це два найбільш вразливих ресурси в період активності вірусу COVID-19.

У часи найбільш жорсткого карантину в Україні мали можливість «триматися на плаву» і продовжувати свою роботу лише ті організації, які могли функціонувати у режимі онлайн-замовлень і доставки. Кількість часу, проведеного у соціальних

мережах та Інтернеті загалом стрімко зростає. Тож, можна сказати, що якби весь бізнес мав потужну онлайн систему функціонування та комунікації це могло б навіть скоротити витрати, однак більшість була не готова.

Звісно, з часом весь бізнес став поступово переходити на онлайн систему функціонування, весь, що «вижив».

Висновки. Таким чином, Інтернет значно розширює можливості організації в сфері маркетингових комунікацій. Інтернет-маркетинг включає: медіаметричні дослідження; медіапланування; можливість проведення рекламної кампанії з можливістю динамічної коригування.

Основними принципами розробки маркетингової стратегії в Інтернет є:

- розробка оригінального web- сайту, який стає головним брендом організації;
- облік безперервних змін в Інтернет;
- лаконічність сайту, сторінки якого не повинні бути перевантажені інформацією;
- освоєння нових ринків за допомогою низьковитратних рекламних заходів;
- використання всіх доступних засобів для просування сайту;
- використання інтернет-технологій з метою максимізації результатів маркетингових зусиль.

Одним з напрямків реалізації маркетингової стратегії в мережі Інтернет є проведення рекламної кампанії - інтернет-реклама.

Проведення рекламної кампанії в Інтернет дозволить:

- використовувати інтегровані маркетингові комунікації;
- створити сприятливий імідж організації;
- інформувати потенційних споживачів про товари і послуги, в тому числі географічно віддалених;
- реалізувати всі можливості подання інформації про товар: графіка, звук, анімація, відеозображення і ін.;
- оперативно реагувати на зміну ринкової ситуації: відновлення даних прайс-листа, інформації про організацію або товари.

Література

1. Котлер Ф. Основи маркетингу. - М.: Вільямс, 2003.
2. Ліптон І., Морлі К. практичнийське керівництво за інтегрованими маркетинговим комунікацій. - М.: видавництво «ЮНИТИ-ДАНА», 2004.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник. - М.: Інститут міжнародного права та економіки імені А.С. Грибоєдова, 1999. - 398 с.
4. Россітер Р., Персі Л. Реклама і просування товарів. - М.: Видавничий дім «Пітер», 2001.
5. Сміт П. Як змусити маркетинг працювати. Стратегічне планування на досвіді відомих компаній. - М.: видавець-ський дім «Вершина», 2006.
6. Сміт П., Бери К., Палфорд А. Маркетингові комунікації - інтегрований підхід. - М.: Видавничий дім «Вершина», 2006.

7. Холмогоров В. Інтернет-марці-тинг. - М.: Видавничий дім «Пітер», 2002.
8. Шульц Д., Танненбаум Р., Лаутерборн Р. Інтегровані маркетинг-ші комунікації - зробіть так, щоб вони разом працювали. - М.: Видавництво «Інтра-М», 2004.
9. Птащенко О. В., Родіонов С. О., Куш Я. М. Вплив інформаційних технологій на процес міжкультурної комунікації в аспекті розвитку міжнародного маркетингу та глобалізаційних процесів. Вісник київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. 2018. № 4 (125). С. 92-101
10. Птащенко О. В., Божкова В. В., Сагер Л. Ю., Сигина Л. О. Трансформації інструментарію маркетингових комунікацій в умовах глобалізації. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2018. № 1. С. 73-82
11. Птащенко О. В. Використання маркетингового інструментарію та бенчмаркінгу на міжнародному ринку високотехнологічної продукції. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 6. Т. 3 (253). С. 179-183
12. Птащенко О. В. Інтернет-маркетинг у системі управління збутом підприємства. Управління розвитком. 2013. № 2 (142). С. 81-83
13. Птащенко О. В., Наумік-Гладка К. Г. Управління підприємницькою діяльністю в умовах зростання інформаційних технологій. Таврійський науковий вісник. 2016. Вип. 95. С. 53-61
14. Птащенко О. В., Наумік-Гладка К. Г. Вплив інформаційних технологій на конкурентоспроможність підприємницької діяльності. Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. 2016. Vol. 4, No. 6. P. 91-97
15. Птащенко О. В., Наумік-Гладка К. Г. Relationship of competitiveness of entrepreneurship and Internet-marketing. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика. 2016. № 848. 1. С. 109-115
16. Резнікова Н.В. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. 2016. - №4 (лютий). - С.7-12.
17. Сохацька О.М., Скворонська І.В. Розвиток ТНК в креативних індустріях // Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка: монографія / за ред. О.І. Рогача. К.:Видавництво «Центр учбової літератури». 2020. 368с. (С. 327-342)

References

1. Kotler F. Osnovy marketynhu. - M.: Vil'yams, 2003.
2. Lipton I., Morli K. praktychnyy'ske kerivnytstvo za intehrovanyumy marketinhovym komunikatsiy. - M.: yzdatel'stvo «YUNYTY-DANA», 2004.
3. Pankrukhyn A.P. Marketynh: Uchebnyk. - M.: Instytut mizhnarodnoho prava ta ekonomiky imeni A.S. Hryboyedova, 1999. - 398 s.
4. Rosseyter R., Persi L. Reklama i prosuvannya tovariv. - M.: Vydavnychy dim «Piter», 2001.
5. Smit P. Yak zmusyty marketynh pratsyuvaty. Stratehichne planuvannya na dosvidi vidomykh kompaniy. - M.: vydavets'-s'kyu dim «Vershyna», 2006.
6. Smit P., Bery K., Palford A. Marketynhovi komunikatsiyi - intehrovanyu pidkhd. - M.: Vydavnychy dim «Vershyna», 2006.
7. Kholmohorov V. Internet-martsi-tynh. - M.: Vydavnychy dim «Piter», 2002.

8. Shul'ts D., Tannenbaum R., Lauterborn R. Intehrovani marketynho-shi komunikatsiyi - zrobit' tak, shchob vony razom pratsyuvaly. - M.: Vydavnytstvo «Intra-M», 2004.
9. Ptashchenko O. V., Rodionov S. O., Kushch YA. M. Vplyv informatsiynykh tekhnolohiy na protses mizhkul'turnoyi komunikatsiyi v aspekti rozvytku mizhnarodnoho marketynhu ta hlobalizatsiynykh protsesiv. Visnyk kyyivs'koho natsional'noho universytetu tekhnolohiy ta dyzaynu. Seriya: Ekonomichni nauky. 2018. № 4 (125). S. 92–101
10. Ptashchenko O. V., Bozhkova V. V., Saher L. YU., Syhyna L. O. Transformatsiyi instrumentariyu marketynhovoykh komunikatsiy v umovakh hlobalizatsiyi. Marketynh i menezhment innovatsiy. 2018. № 1. S. 73–82
11. Ptashchenko O. V. Vykorystannya marketynhovoho instrumentariyu ta benchmarkinhu na mizhnarodnomu rynku vysokotekhnolohichnoyi produktsiyi. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. 2017. № 6. T. 3 (253). S. 179–183
12. Ptashchenko O. V. Internet-marketynh u systemi upravlinnya zbutom pidpryyemstva. Upravlinnya rozvytkom. 2013. № 2 (142). S. 81–83
13. Ptashchenko O. V., Naumik-Hladka K. H. Upravlinnya pidpryyemnyts'koyu diyal'nisty v umovakh zrostantnya informatsiynykh tekhnolohiy. Tavriys'ky naukovy visnyk. 2016. Vyp. 95. S. 53–61
14. Ptashchenko O. V., Naumik-Hladka K. H. Vplyv informatsiynykh tekhnolohiy na konkurentospromozhnist' pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti. Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. 2016. Vol. 4, No. 6. P. 91–97
15. Ptashchenko O. V., Naumik-Hladka K. H. Relationship of competitiveness of entrepreneurship and Internet-marketing. Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnika». Seriya: Lohistyka. 2016. № 848. 1. S. 109–115
16. Reznikova N.V. Polyaryzatsiya y nerivnomirnist' ekonomichnoho rozvytku yak dominuyucha oznaka suchasnoho etapu hlobalizatsiyi / N.V. Reznikova, O.A. Ivashchenko // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. 2016. – №4 (lyuty). – S.7-12.
17. Sokhats'ka O.M., Skovrons'ka I.V. Rozvytok TNK v kreatyvnykh industriyakh // Bahatonatsional'ni pidpryyemstva ta hlobal'na ekonomika: monohrafiya / za red. O.I. Rohacha. K.:Vydavnytstvo «Tsentр uchbovoyi literatury». 2020. 368s. (S. 327-342)

Афанасьева Е.Н., Родионов С.А., Кошарная В.В.

Интернет-коммуникации в системе маркетинга

В статье исследована сущность и значение маркетинговых коммуникаций в деятельности организаций; определена сущность и предложена модель интегрированных маркетинговых коммуникаций; определены факторы, способствующие и препятствующие их использования; выделены преимущества интернет-рекламы по сравнению с традиционным видом рекламы; определено место интернет-рекламы в системе маркетинговых коммуникаций, определены принципы разработки маркетинговой стратегии в Интернет.

Ресурсы Интернет при проведении маркетинговых исследований могут применяться в следующих направлениях: использование поисковых средств и каталогов Интернет, проведение опросов посетителей собственного сервера, исследование результатов

телеконференций, использование данных опросов, проводимых на других серверах. Изучение конкурентов может осуществляться путем посещения их серверов, получения информации о связях с их партнерами.

Интернет-реклама является частью маркетинговой деятельности организации, позволяет рекламодателю воздействовать на целевую аудиторию, получать обратную связь от потребителей, а использование интернет-технологий позволяет более эффективно управлять системой маркетинговых коммуникаций.

Маркетинговые возможности Интернет можно обозначить на каждом этапе производственного цикла организации: изучение рынка - производство товаров - реализация - сервис и послепродажное обслуживание. На каждом из этих этапов Интернет предоставляет организациям дополнительные возможности по улучшению маркетинговой деятельности и дополнительные преимущества перед конкурентами. В связи с этим актуальной проблемой является разработка маркетинговой стратегии в Интернет.

Ключевые слова: маркетинг, Интернет-маркетинг, коммуникация, коммуникационная политика, маркетинговые коммуникации, маркетинговые инструменты.

Afanasieva O.M., Rodionov S.O., Kosharna V.V. Internet communications in the marketing system

The article examines the essence and importance of marketing communications in the activities of organizations; the essence and the model of integrated marketing communications are offered; identified factors that contribute to and hinder their use; highlighted advantages of online advertising compared to the traditional type of advertising; the place of Internet advertising in the system of marketing communications is determined, the principles of development of marketing strategy on the Internet are defined.

The communication process of marketing activities, manifested in the exchange of information between its individual subjects, permeates all stages of the organization's information process. To the greatest extent, its importance and features are manifested in the processes of collection, registration, transfer, as well as the implementation of the feedback function in the implementation of the organization's commercial activities.

Marketing communications, including advertising, allow you to: create a need for a product; inform the target audience and form an attitude towards the brand in order to make a purchase, thereby facilitating the purchase of this product.

Internet resources in marketing research can be used in the following areas: the use of search engines and Internet directories, surveys of visitors to your own server; research of teleconferences, the use of survey data conducted on other servers. Studying competitors can be done by visiting their servers, getting information about relationships with their partners.

Internet advertising, which is part of the marketing activities of the organization, allows the advertiser to influence the target audience, receive feedback from consumers, and the use of Internet technology allows you to more effectively manage the system of marketing communications.

Marketing opportunities of the Internet can be identified at each stage of the production cycle of the organization: market research - production of goods - sales - service and after-sales service. At each of these stages, the Internet provides organizations with additional opportunities to

improve marketing activities and additional advantages over competitors. In this regard, an urgent problem is the development of marketing strategy on the Internet.

Keywords: *marketing, Internet marketing, communication, communication policy, marketing communications, marketing tools.*

Афанасьєва Олена Миколаївна – старший викладач кафедри управління соціальними комунікаціями ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Родіонов Сергій Олександрович – к.е.н., викладач кафедри економіки і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Кошарна Валерія Вячеславівна – студентка 4 курсу спеціальності менеджмент ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Стаття подана 15.09.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-13-19>

УДК 336:352

МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ПРИВАБЛИВОСТЕЙ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД (НА ПРИКЛАДІ ОТГ БУКОВИНИ)

Буднікевич І.М., Гавриш І.І.

MECHANISMS AND TOOLS FOR DEVELOPMENT OF ATTRACTIVENESSES OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES (ON THE EXAMPLE OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITY BUKOVUNA)

Budnikevich I.M., Havrysh I.I.

У статті розглянуто механізми та визначені інструменти розвитку об'єднаних територіальних громад, які орієнтуються на формування та розвиток їх привабливості для проживання, роботи, навчання, ведення бізнесу, інвестування, відвідування. Визначено суть інвестиційної, ділової, поселенської, міграційної, туристичної, стейкхолдерської привабливості ОТГ. Обґрунтовано розвиток туристичної привабливості об'єднаних територіальних громад на основі використання механізмів багаторівневої моделі образів. На прикладі об'єднаних територіальних громад Буковини розглянуто формування туристичної привабливості на основі образів за різними моделями. У результаті вивчення зарубіжної та вітчизняної практики авторами сформовано перелік механізмів, технологій та інструментів формування/розвитку туристичної привабливості об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади, розвиток, механізми розвитку, інструменти розвитку, привабливість, успішні практики.

Постановка проблеми. Привабливість будь якого регіону формується привабливістю його окремих адміністративно-територіальних одиниць – громад. Для того щоб привернути увагу цільових аудиторій (потенційних жителів, інвесторів, бізнесу, стейкхолдерів, відвідувачів та туристів) потрібно «формувати та розвивати усю сукупність стійких об'єктивних і суб'єктивних уявлень про властивості й ознаки, чинники й умови, можливості й обмеження, засоби й інструменти, які забезпечують задоволення та перспективу зростання потреб цільових аудиторій при виборі ними даної території для активної діяльності, а також формують їхню лояльність до неї» [3]. Для об'єднаних територіальних громад програми, стратегії та проекти розвитку

орієнтуються на формування, розвиток, підвищення, зміну, модифікацію, збереження, використання, зниження своєї привабливості для проживання, роботи, навчання, ведення бізнесу, інвестування, відвідування тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблеми формування, розвитку, підвищення, модифікації, збереження, використання, зниження привабливості об'єднаних територіальних громад активно обговорюються органами державного управління, громадськими організаціями, практикуючими експертами та науковцями, науковими інститутами, консалтинговими установами, донорськими проектами. Зокрема, проблеми фінансового, ресурсного, інформаційного забезпечення об'єднаної територіальної громади, її менеджмент та маркетингу досліджувати наукові колективи під керівництвом Г. Борщ, І. Буднікевич, І. Вахович, Т. Куценко, окремі дослідники І. Сторонянська, І. Заблодська, А. Максименко, О. Левицька, З. Сірик, Г. Васильченко, О. Коломицева, К. Сєребряк, О. Музиченко-Козловська, І. Гавриш та інші. Однак, стрімкі та незмінні зміни, які відбуваються в процесах децентралізації та реформування місцевого самоврядування, сукупність реалізованих практик об'єднаними територіальними громадами, зарубіжний досвід формують нові проблеми та завдання, які потребують наукового осмислення та вирішення.

Матеріали і результати досліджень. Програми та стратегії розвитку ОТГ містять механізми та інструменти, які спрямовані на формування чи зміну інвестиційної, бізнесової, поселенської, міграційної, туристичної, стейкхолдерської привабливості (окремо кожною або комплексно). Для громади важливим є перетворення цільових аудиторій в своїх партнерів, формування ефективного «портфелю відносин»

(relationship portfolio), у тому числі з іншими громадами.

Заходи в напрямку формування чи підвищення інвестиційної привабливості ОТГ спрямовані на задоволення очікувань бенефіціарів інвестиційної діяльності від універсальних умов, які пропонує громада для забезпечення інвестору запланованого результату в умовах ризику і невизначеності (інфраструктура, кадри, система підвищення кваліфікації, екологія, виробничо-господарський комплекс, професійність і кваліфікація органів місцевого самоврядування, партнерство влади, бізнесу і громадськості, регуляторна політика, інвестиційна культура, відношення членів громади та громадська думка тощо). Слід зазначити, що інвестиційна привабливість конкретної ОТГ буде відмінною для різних груп інвесторів, оскільки це синтез об'єктивних і суб'єктивних уявлень про цілі, форми, напрямки, інтереси, корисність, вигоди, переваги інвестицій.

Привабливість ОТГ для бізнесу супроводжується створенням умов, які сприяють веденню бізнесу, формують позитивну бізнес-культуру, удосконалюють бізнес-середовище громади. Сучасний бізнес мобільний, він став менш залежним від місця свого походження. Місцева влада в умовах децентралізації, в свою чергу, стала більш залежною від рішень, що стосуються локалізації бізнесу, адже бізнес стає головним бюджетоутворюючим суб'єктом. Привабливість ОТГ для суб'єктів бізнесу утворюється набором багатьох чинників, зокрема: готовність місцевої влади, громади та бізнесу до взаємодії; рівень життя та доходів жителів; кваліфікація робочої сили; наявність бізнес-інфраструктури (засоби зв'язку та комунікацій, стійкі джерела енергії); толерантність до «місцевого» бізнесу; наявність вільних ринкових ніш або перспективи появи нових ніш для інвестицій та розміщення бізнесу; комфортність ведення бізнесу з точки зору захисту прав власності; безпечність, стабільність та передбачуваність ведення бізнесу; прозорість регуляторних процедур; інформаційна підтримка; логістична доступність. Так, наприклад, для підвищення бізнесової привабливості в польській громаді Оржев знизили ставку єдиного податку для підприємців найчисельнішої другої групи із 20 до 15 відсотків, що одразу збільшило їх чисельність. Деякі знизили й земельний податок, встановили невисокий туристичний збір.

Поселенська привабливість ОТГ пов'язана з конкуренцією за наявних та потенційних жителів, формується ставлення місцевого населення і визначається оцінкою членів громади. В основі пріоритетність напрямків інвестицій та видів діяльності на користь тих, що підвищують якість життя, створюють умови для ефективної зайнятості, спрямовані на жителя, його сім'ю, дітей. Жителі громади, різного віку, соціального становища, сфер зайнятості є безцінним та недооціненим ресурсом ОТГ, у силу своєї вичерпності, не тільки природної, але й зумовленої її можливою міграцією (особливо висококваліфікованих, освічених кадрів) у районні, області центри, столицю, більш успішні регіони та сусідні країни.

Для окремих ОТГ наразі актуалізується робота із міграційною привабливістю – комплекс уявлень цільової аудиторії про сукупність характеристик та умов, якими володіє громада для утримання місцевого населення та які роблять його кращим для приваблення міграційних потоків. Криза пов'язана з пандемією COVID 19, економічні труднощі багатьох країн, спонукали багатьох людей орієнтуватися на внутрішнє задоволення від роботи, а не на обставини, які залежать від подій у «великій» економіці. Люди почали думати про переїзд в провінцію, в села, ближче до природи, в екологічні місця, про зміну клімату. В якості потенційних висококваліфікованих, високодохідних груп нових жителів ОТГ слід розглядати тих, хто оцінив переваги віддаленої роботи і просто не хоче повертатися в офіс. Власне житло в дозволяє цим людям виконувати завдання на фрілансі або керувати бізнесом в екологічному, спокійному, комфортному кліматі. Однак, для таких жителів повинні бути створені і відповідні умови життя і роботи. ОТГ отримує нових жителів, які мають високий споживчий попит на житло (просторі будинки з великою кількістю спалень, природним світлом, садом, терасою), товари і послуги, що створить нові робочі місця, отримає стимул до оновлення інфраструктури, модернізує своє освітнє та культурне середовище.

Сьогодні ОТГ активно працюють з міжнародними програмами та проектами, з донорськими організаціями (ЕК, ООН, уряди окремих країн та ін.), міжнародними фінансовими інститутами (ЄБРР, СБ, ЄІБ), які надають технічну допомогу та кредитні ресурси, тому важливою є їхня стейкхолдерська привабливість – сукупність характеристик та умов для реалізації активності місцевих груп впливу, започаткування та популяризації суспільно-громадських проєктів, просування інтересів громади на різних рівнях та у різних сферах.

Особливий інтерес у ОТГ викликає туристична привабливість – сукупність стійких уявлень та вражень туриста про умови, властивості, ознаки, характеристики, можливості й обмеження, які дозволяють використовувати дану територію з туристичними цілями та формування ставлення туристів до об'єкту відвідування. Туристична привабливість формує відношення туристів до конкретної громади, селища, міста, регіону, країни тощо. Туристична привабливість в якості вимірювального приладу системи туризму, може краще висловити відносини між «можливим» та «існуючим», так само як і між існуючим» і «тим, що споживається» [2].

Імідж громади – це стереотипний образ громади, який формується як «сукупність емоційних і раціональних уявлень реальних та потенційних туристів після «співставлення всіх ознак території, власного досвіду та чуток» [1]. Як справедливо зазначає А. Парфіненко [7], іміджева реальність як територіальний ресурс і джерело привабливості регіону розглядає сам регіон як певну «символічну цінність», яка потрапляючи в інформаційне середовище, під впливом інформаційно-комунікативних технологій стає частиною іміджу регіону і набуває цілком реальної оціноч-

ної вартості. Стосовно цільової аудиторії «туристи» необхідно дослідити їхні уявлення та сформований емоційний образ про «відмінні та виняткові характеристики туристської дестинації, що формують її привабливість чи непривабливість для потенційних споживачів» [6]. Імідж громади, як складний багатоскладовий конструкт, формується поступово, цілеспрямовано і послідовно, і завданням органів місцевого управління повинно бути виділення та акцентування уваги на іміджевих конструктах (образах, символах, атрибутах) та компонентах, які є найбільш важливими для цільової групи «туристи».

Туристичну привабливість об'єднаних територіальних громад, міст, регіонів визначає загальний рівень лояльності, толерантності та гостинності – готовність членів територіальної громади прийняти туристів та відвідувачів, забезпечити їм доступність до інфраструктури, поставитися до них з розумінням і забезпечити різнобічний досвід від перебування на території. Привабливість ОТГ формується такими елементами гостинності: 1) свобода переміщення та доступність для відвідування (логістика, туристичні маршрути, доступ до тих чи інших об'єктів інфраструктури і туристичного інтересу, режим роботи, активність); 2) відкритість місцевої громади (інформованість, стереотипи, володіння мовами, рівень агресивності стосовно туристів); 3) толерантність членів місцевої спільноти стосовно туристів та відвідувачів; 4) різноманітність (комфортне та насичене середовище, наявність анімаційного та досугового досвіду, творчі студії, ремесла, промисли) [5].

Українська практика вже має приклади реалізації проектів з формування та розвитку туристичної привабливості ОТГ [8]. Терехівська об'єднана територіальна громада на туризмі за рік залучила сім тис. туристів та заробляє на туризмі від 220 тис. грн. до 400 тис. грн. Грантові кошти (п'ять млн. грн.) були витрачені на облаштування прокат велосипедів, маркування велосипедних маршрутів, облаштування туристичних локацій, реставрування архітектурних пам'яток, відкриття інтерактивних музеїв, створення сайту-довідника «Теребовля Інфо», відкриття туристично-інформаційного центру, студія інтернет-телебачення Терехівського медіа-центру. Клеванська об'єднана територіальна громада (Рівненська обл.) прийняла вектор на розвиток туристичної дестинації «Тунель кохання», який став відомим на весь світ природним феноменом. Для реалізації проекту було використано спільний механізм фінансування – 550 тисяч із держбюджету, 150 тисяч співфінансування з місцевого бюджету. На сьогодні активізувалися приватні інвестори. Троянецька міська об'єднана територіальна громада, що на Слобожанщині формує промислово-туристичний кластер. Фестивальний рух та подієвий туризм розвиває Сосницька ОТГ (Чернігівська обл.) – кінотеатр, музей, садиба кіномитця відомого режисера Олександра Довженка, кіномистецький фестиваль «Капелюш». В Пирятин-

ській ОТГ започатковано тематичний карнавал присвячений відомій кінокомедії «Королева бензоболонки», яка знімалася на території громади.

Сприяючи зростанню привабливості Івано-Франківська, проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проект ПРОМІС) допомагає місцевій владі розробити та реалізувати практики розвитку туристичного потенціалу в концепті «Розумний туризм (Smart Tourism)». Елементами проекту є Маркетингова стратегія міста, бренд міста «Івано-Франківськ – місто для життя», віртуальна інфраструктура – мобільного додатку путівника «Відвідай Івано-Франківськ» (акумуляована інформація про туристичні маршрути і об'єкти, транспортну систему міста, готелі, ресторани, сувенірні крамниці та розважальні заклади). Джерелами фінансування заходів щодо розвитку туризму є: міський бюджет, кошти суб'єктів господарювання, міжнародних фінансових інституцій і міжнародної технічної допомоги. Проект оцінюється у 1523027 грн., з який 74% власні внески міста і окрім додатку, включає також виготовлення ще низки промоційних матеріалів, створення сучасного зручного публічного простору.

Три гірські громади – Славська ОТГ із Львівської області та села Вигода і Долина з Івано-Франківщини розпочали співпрацю зі створення туристичного субрегіону для реалізації спільного туристично-рекреаційного потенціалу та розвитку інфраструктури відпочинку. Новоміська об'єднана громада Львівської області розробила туристичний етнопроект «COWBOYку: Український дикий захід» та отримала €900000 на його реалізацію (ініціатива Європейського союзу «Мери за економічне зростання»). Над створенням, емоційним та матеріальним підкріпленням нового туристичного бренду COWBOYку працює вся громада. Підготовкою персоналу з числа місцевих жителів для туристичного містечка опікується «Школа економічного розвитку, створення якої було однією з умов проекту та грантодавців.

Активно формує нові нетрадиційні туристичні майданчики Закарпаття. Так в Перечинській ОТГ, яка ніколи не була туристичним центром, розвиток туризму визначають як одну з операційних цілей Стратегії розвитку громади до 2025 року. Точками привабливості громади визначено старовинний храм, етно-музей, єдиний в світі пам'ятник листоноші, найкращий гірський стадіон, де грають командні турніри з регбі з Італії та Мальти, унікальну сироварню, яка діє в будівлі закинутаго військового містечка.

Вінниця упродовж 2020 року працювала над реалізацією проекту «Вінницький стандарт гостинності: програма посилення конкурентоспроможності туристичної індустрії Вінниці». Він покликаний сприяти встановленню високого рівня обслуговування та сервісу в готельно-ресторанній сфері Вінниці з акцентом на особливій якості локального

продукту. Завданнями проекту є системне посилення конкурентоспроможності туристичної індустрії в місті, колаборація та ефективна взаємодія місцевих провайдерів туристичних послуг, готельно-ресторанного бізнесу та івент-індустрії, створення спільних туристичних продуктів та виведення на новий рівень якості надання туристичних послуг. Заходи проекту включали цикл освітніх заходів для вінницьких гідів, створено бізнес-асоціацію «ХлібСіль», яка об'єднала місцевих підприємців зі сфери HoReCa, і розробку документу «Вінницький стандарт гостинності». Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проект ПРОМІС) надав усі необхідні інструменти інституціоналізації та за його підтримки було визначено місію, візію, пріоритети діяльності організації, зокрема щодо адвокації та якісної комунікації з владою. Стандарту, навіть попри кризу, спричинену пандемією COVID-19, дозволить сформулювати позитивний імідж індустрії гостинності регіону, налагодити довготривалі відносини із клієнтами, активізувати повторні відвідування, підвищити лояльність до міста та громади [4; 8].

Зупинимося на проблемі формування туристичної привабливості об'єднаних територіальних громад Чернівецької області, яка просувається також під історичним брендом «Буковина». При формуванні споживчих намірів вітчизняних та зарубіжних туристів стосовно відвідування Буковини сьогодні переважають інформаційна закритість, хибні уявлення як про найбільш зручну область України, логістичні та транзитні «провали». Поточна туристична пропозиція сформована на основі колориту, мультинаціональності, великої кількості унікальних природних, культурних та архітектурних дестинацій Буковини, однак вона не підкріплена іншими інструментами: системними дослідженнями, сучасними комунікаціями, партнерством з крупними туроператорами, інструментами PR, каналами розподілу тощо.

Знакові регіональні події (реальні або вигадані, планові або спеціально організовані, широко відомі або створені спеціально для конкретної аудиторії), як комплекс спеціально підготовлених заходів і акцій, виступають як інструмент регіональної політики привабливості та елементом стратегій просування регіону. Привабливість громади оцінюється з точки зору наявності тих знакових подій, які формують ексклюзивні відмінності регіону (образу, іміджу, бренду, репутації), позитивне особистісне ставлення відвідувачів та жителів до туристичного бренду території та місцевих компаній, забезпечують споживачу можливість отримати реальний досвід спілкування з територіальним продуктом, територіальними марками. Серед знакових подій Чернівецької територіальної громади можна відзначити Петрівський ярмарок (учасниками є понад 700 підприємців з усієї України та близького зарубіжжя), міжнародний фестиваль «Буковинські зустрічі» (колективи із семи країн), Міжнародний по-

етичний фестиваль «Meridian Czernowitz» (у 2019 році взяли участь 30 поетів з різних країн Європи), в підготовці та проведенні яких проявився так званий «оркестровий ефект» – участь органів влади, інвесторів, ЗМІ, організаторів та буковинської громади.

Вашківецька територіальна громада (Вижницький район) у своєму культурному спадку має унікальний знаковий міжнародний фолк-фестиваль «Вашківецька Маланка (Переберія)», який є туристичним «магнітом» для поціновувачів традицій. Один час цей фестиваль проводився в місті Чернівці де більше глядачів, однак таке рішення вивело фестиваль, економічний та промоційний зиск, важелі управління з громади. Даний фестиваль щороку 13-14 січня збирає художні колективи та маланкові гурти з усієї області та із за кордону, тисячі гостей з усього краю і з-поза його меж. У Вашківцях віддавна існує і таке унікальне ремесло, як виготовлення масок, костюмів, святкової гастрономії. Тому локація фестивалю на території Вашківців є обґрунтованим та правильним рішенням.

Сьогодні для громад, особливо утворених на основі крупних населених пунктів, важливо стати привабливим для «креативного класу», який складають, за визначенням Річарда Флориди, вчені та працівники освіти, інженери, архітектори та дизайнери, художники, актори, музиканти і працівники шоу-бізнесу [10]. Йдеться саме про креативний клас, тобто про групу з певними економічними інтересами і впливом, яка визначає нормативний порядок сучасної економіки, оскільки ці люди відповідають за виробництво нових ідей, технологій, будь-якої оригінальної змістовної сторони (creative content) виробництва і споживання. Зрозуміло, що якщо ефективність і успіх бізнесу залежить від креативної «начинки» (або доступу до «креативних ресурсів»), компанії неминуче орієнтуються на інтереси креативного класу. Прем'єр-міністр Великобританії ініціював створення комітету «Панель-2000», який повинен був скликати наймодніших дизайнерів, художників і громадських діячів у рамках проекту «Творчі індустрії» («Creative Industries»). Завданнями проекту були визначені консолідація зусиль в креативному секторі і просування експорту британської культурної продукції (істотною мірою як реакція на тиск американських культурних індустрій), розвиток сфери спеціальної освіти і доступності фінансів та інвестицій, створення сприятливого податкового клімату, забезпечення прав інтелектуальної власності та подолання бар'єрів для розвитку креативних індустрій (музика, візуальні і виконавські мистецтва, дизайн, програмне забезпечення, реклама, видавнича справа, мода, кіно і телебачення, ремесла, ринок мистецтв і антикваріату). Група, яка працювала над проектом, користувалася суто економічним визначенням: «Креативні індустрії – це ті, що засновані на індивідуальному творчому вираженні, уміннях і таланті та мають потенціал для створення добробуту, робочих місць за рахунок генерування і використання інтелектуальної власності». Загальний економічний ефект склав близько £60 млрд.

На наш погляд, туристичну привабливість об'єднаних територіальних громад Чернівецької області доцільним розвивати на основі використання механізмів формування багаторівневої моделі образів. Створення просторових образів застосовується в ситуаціях низької атрактивності районів Чернівецької області. Доцільно розподілити їх за географічними групами в основі кожного з яких лежала б прив'язка до конкретного географічного об'єкта – річки, гори, печери, пам'ятника, пам'ятки. У кожному випадку потрібно створювати певний образ домінуючого географічного об'єкта: або сюжети легендарного характеру, фольклорна історія, або народна етимологія. Створення локальних образів сіл і сільських районів за різними моделями розглянемо на прикладі Банилівської об'єднаної територіальної громади, а саме її центра села Банилів Вишницького району Чернівецької області:

- Етнографічна модель – Банилів – одне з найдавніших сіл Буковини. Перша згадка датується у 1433 році у грамоті Олександра Доброго - молдавського воєводи. В цьому плані характерною привабливою особливістю стає наступне: тільки в такому місці могли зберегтися в незайманому стані буковинські традиції (народна кухня, пісні, обряди). На території села знаходяться православний, єврейський та польський цвинтарі. Підкріплює образ народний фольклорний колектив «Банилівська толока» та музей історії села розміщений в Народному домі с. Банилів. Можна спрямовувати вплив на поляків – Банилів тривалий час був центром боротьби між польськими королями та молдавськими воєводами. Цікавим напрямком стане робота з турецькою общиною, адже у 1538 р. Буковина потрапляє під панування султанської Туреччини і у Банилові сьогодні є топонімічні та історичні пам'ятки «Турецька дорога» та «Турецький сторожовий пост». Вхідження до складу Габсбурської імперії дає можливість Банилову залучити дослідників Австрії.

- Етимологічна модель. Формування привабливості навколо офіційних версій походження назви. Формування привабливості навколо офіційних версій походження назви Банилів. Перша: назва села походила від молдавських грошей «бань», які збирали турки на сторожовому посту. Друга: від турецького слова «бан», що означає «намісник». Або запропонувати будь-яку вигідну для села версію – вода сприяла оздоровленню і було багато турецьких бань. Можна акцентувати увагу на відношенні до слова «баталія», чому сприяє і слава Банилова як центра боротьби між польськими королями та молдавськими воєводами і активною участю жителів села у війні проти фашистів: учасниками стали 300 жителів, 53-є загинуло та пропало безвісті, за бойові заслуги п'ять жителів села нагороджено орденом Червоного Прапора, 3-є орденом Слави III ст., 14 односельців нагороджені медаллю «За відвагу», решта нагороджені іншими медалями.

- Екологічна модель – віддаленість області і низький промисловий потенціал створює ефект не-

освоєності або первозданності населених пунктів. Звернути увагу можна на Путильщину. Путильський район розташований у південно-західному регіоні області, в одній з найвищих частин Українських Карпат. Відстань до обласного центру, Чернівців, становить 120 км. Близько 63% території району покрито лісами. Тут є найвищі точки Буковинських Карпат, природоохоронні території.

- Гастрономічна модель. Гастрономічний компонент відповідає актуальним тенденціям в моделях споживання людей, таким як запит на автентичність, креативність і враження. Буковинські села можуть формувати свою ідентичність на стравах місцевої кухні, які є синтезом страв з усіх історичних віх розвитку. «Гастрономічна спеціалізація в туристичній діяльності призводить до диверсифікації місцевої економіки і приносить вигоду різним стейкхолдерам: місцевим фермерам і виробникам харчової продукції, власникам малого бізнесу в індустрії гостинності та суміжних сферах, місцевому населенню» [12].

- Кінематографічна модель – місце зйомок фільмів та місце фотографування. Наприклад та ж Хотинщина, впізнана завдяки Хотинській фортеці у зйомках фільму «Айвенго». Об'єктні образи представляють собою спосіб просування окремих туристичних об'єктів різними комбінованими підходами. А.Татарніков у своїй праці «Вимірювання і прогнози в кіноіндустрії. Моделі та експерименти» [9] наводить такі дані: економічний ефект від вкладу кіноіндустрії Великобританії в розвиток туризму в 2011 році за своїм обсягом можна порівняти з експортом національної аудіовізуальної продукції – по 3 мільярди 100 мільйонів доларів. Економічний ефект від туристичного бізнесу в Новій Зеландії становить 5,7 мільярда доларів на рік. Завдяки суперуспішним трилогії «Хоббіт» і «Володар кілець», з 2004 року близько п'ятдесяти тисяч туристів щорічно приїжджають до Нової Зеландії, для того щоб подивитися місця зйомок цих блокбастерів. Фільми режисера Пітера Джексона за творами Джона Рональда Руела Толкієна забезпечили туристичній індустрії 47% зростання. За період зйомок перших трьох фільмів країна заробила 600 мільйонів доларів. Марсель завдяки фільмам «Таксі» здійснив політику реконструкції міста і економічного прискорення (швидкісна залізнична лінія TGV) [11]. Отже, підвищення туристичної привабливості територіальних громад здатне забезпечити додаткові можливості для сталого економічного розвитку та відкриття нових напрямків та сфер прикладання підприємницької активності місцевого населення.

Висновки. У результаті вивчення зарубіжної та вітчизняної практики нами сформовано перелік механізмів, технологій та інструментів формування/розвитку привабливості ОТГ: проведення дослідження привабливості громади для цільових аудиторій за окремими сегментами; виявлення / створення «унікальної територіальної пропозиції» для різних цільових аудиторій; розробка програми

вдосконалення транспортної та телекомунікаційної «доступності» громади, зручна туристична логістика; брендинг ОТГ – сукупність заходів зі створення, посилення, просування, оновлення, ребрендингу; формування інфраструктури сприятливої для населення, інвесторів, бізнесу та туристів; позиціонування громади; моніторинг вартості проживання, перебування туриста, ведення бізнесу в ОТГ; місцеві переваги – податкові знижки, пільгові умови, туристичні квитки, знижки в засобах розміщення, закладах, які пропонують місцеву кухню; геомаркетинг – технології GIS, інтерактивні інвестиційні та туристичні карти; створення віртуальної інфраструктури, зон wi-fi; зонування просторового середовища громади (поділ на зони виробництва, бізнесу, проживання, відпочинку, рекреації); програми опіки для інвесторів, нового бізнесу, нових жителів, туристів; розробка програм та методик просування привабливості ОТГ; рекламні компанії із залученням відомих осіб, які є вихідцями з даної місцевості; розробка комунікаційних програм з інформування цільових аудиторій про ОТГ з використанням системи оберненого зв'язку; створення нових маркетингових матеріалів для просування пропозицій ОТГ, широке їх поширення; проведення презентацій та семінарів для туристичних операторів та агентств; впровадження ініціативного підходу до залучення цільових аудиторій; інвентаризація інформаційних ресурсів ОТГ, моніторинг та створення контенту, ефективна взаємодія з пресою, блогерами, інфлюенсерами; створення та адміністрування сайту, сторінок в соціальних мережах; маркетинг у «соціальних мережах» (SMM) як ефективна платформа встановлення та утримання зв'язку з цільовими аудиторіями; розробка програми формування внутрішнього та зовнішнього іміджу й репутації ОТГ; розробка маркетингової програми розвитку ОТГ; формування системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM та VRM), спрямованих на збір, збереження та аналіз інформації про споживачів продукту ОТГ, партнерів та внутрішні процеси в органах місцевого самоврядування, на забезпечення безперервних і взаємовигідних відносин з цільовими аудиторіями; підвищення кваліфікації та мотивація персоналу органів місцевого самоврядування; розвиток економіки вражень, організація мегаподій (міжнародного та національного масштабу) тощо.

Література

1. Академия рынка: маркетинг / А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар и др. М.: Экономика, 2007. 572 с.
2. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика. ІРД НАН України. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. 645 с.
3. Буднікевич І.М., Гавриш І.І. Інвестиційна привабливість сучасних форм організації економіки регіону. Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Вип. 797. Економіка. Чернівці : ЧНУ, 2018. С.17-25.
4. Вінниця упроваджуватиме розроблений уперше в країні міський стандарт гостинності. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/3142671-vinnica-uprovadzuvati-me-rozroblenij-uperse-v-kraini-miskij-standart-gostinnosti.html>
5. Заякин С. В. Наше гостеприимство: гостеприимство города как основа его туристской привлекательности. URL : https://elibrary.ru/download/elibrary_23943583_51593911.pdf.
6. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий. СПб.: Питер, 2006. 416 с.
7. Парфиненко А. Ю. Туристический имидж как источник конкурентоспособности региона. *Актуальные проблемы экономики, менеджмента, маркетинга: материалы Междунар. науч.-практ. конф. 17-19 нояб./ в 2 ч. отв. ред. Г. И. Ткаченко.* Белгород: Изд-во БелГУ, 2009. Ч. 2. С. 257–262.
8. Портал «Децентралізація». URL : <https://decentralization.gov.ua/>
9. Татарников А. Измерения и прогнозы в киноиндустрии. Модели и эксперименты. Ridero, 2016. 163 с.
10. Флорида Ричард. Креативный класс. Люди, которые создают будущее / Пер. с англ.: Яцюк Наталья. Манн, Иванов и Фербер. 2016. 384 с.
11. Шапрон Ж., Жессати П. Принципы и механизмы финансирования французского кино. Пер. с фр. М. : КоЛибри, Азбука- Аттикус. 2014. 96 с.
12. Blakey C. Consuming Place: Tourism's Gastronomy Connection. HOHONU, 2012, no. 10, pp .51–54. URL : <http://hilo.hawaii.edu/academics/hohonu/documents/Vol10x13Consuming Place-TourismsGastronomy Connection.pdf>

References

1. Akademyia rynku: marketynh / A. Daian, F. Bukerel, R. Lankar y dr. M.: Ekonomyka, 2007. 572 s.
2. Budnikevych I. Munitsypalny marketynh: teoriia, metodolohiia, praktyka. IRD NAN Ukrainy. Chernivtsi : Chernivetskyi nats. un-t, 2012. 645 s.
3. Budnikevych I.M., Havrysh I.I. Investytsiina pryvablyvist suchasnykh form orhanizatsii ekonomiky rehionu. Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu : Zbirnyk nauk. prats. Vyp. 797. Ekonomika. Chernivtsi : ChNU, 2018. S.17-25.
4. Vinnytsia uprovadzhuvatyme rozroblenyi upershe v kraini miskiy standart hostynnosti. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/3142671-vinnica-uprovadzuvati-me-rozroblenij-uperse-v-kraini-miskij-standart-gostinnosti.html>
5. Zaiakyn S. V. Nashe hostepryymstvo: hostepryymstvo horoda kak osnova eho turystskoi pryvlekatelnosti. URL : https://elibrary.ru/download/elibrary_23943583_51593911.pdf.
6. Pankrukhn A. P. Marketynh terrytoryi. SPb.: Pyter, 2006. 416 s.
7. Parfynenko A. Yu. Turystycheskyi ymydzh kak ystochnyk konkurentosposobnosti rehyona. Aktualnye problemy ekonomiky, menedzhmenta, marketynha: materyaly Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. 17-19 noiab./ v 2 ch. отв. ред. Н. Y. Tkachenko. Belhorod: Yzd-vo BelHU, 2009. Ch. 2. S. 257–262.
8. Portal «Detsentralizatsiia». URL : <https://decentralization.gov.ua/>
9. Tatarnykov A. Yzmerenyia y prohnozy v kynoyndustryi. Modely y eksperyenty. Ridero, 2016. 163 s.
10. Floryda Rychard. Kreatyvnyi klass. Liudy, kotorye sozdaiut budushchee / Per. s anhl.: Yatsiuk Natalia. Mann, Yvanov y Ferber. 2016. 384 s.

11. Shapron Zh., Zhessaty P. Pryntsypy y mekhanyzmy finansyrovaniya frantsuzskoho kyno. Per. s fr. M. : Ko-Lybry, Azbuka- Attykus. 2014. 96 s.
12. Blakey C. Consuming Place: Tourisms Gastronomy Connection. HOHONU, 2012, no. 10, pp .51–54. URL :: http://hilo.hawaii.edu/academics/hohonu/documents/Vol10x13Consuming_Place-TourismsGastronomy_Connection.pdf

Буднікевич І.М., Гавриш І.І. Механізми та інструменти розвитку привлекателюностей об'єдиненню територіальних обществ (на примере ОТГ Буковини)

В статтє рассматрєны механізми та определєны інструменты развития об'єдинєнных територіальних общин, которєе ориєнтируються на формирование та развитие их привлекателюности для проживанія, работы, учебы, ведєния бизнєса, инвестирования, посещение. Определєна суть инвестиционной, деловой, поселєнческой, миграционной, туристической, стейхолдерских привлекателюности ОТГ. Обоснованно развитие туристической привлекателюности об'єдинєнных територіальних общин на основе использования механізмов многоуровневой модели образюв. На примере об'єдинєнных територіальних общин Буковини рассматрєно формирование туристической привлекателюности на основе образюв по разным моделям. В результате изучения зарубєжной та отечєственной практики авторами сформирован перечень механізмов, технологий та инструментов формирования / развития туристической привлекателюности об'єдинєнных територіальних общин.

Ключєвые слова: об'єдинєнные територіальные общины, развитие, механізми развития, инструменты развития, привлекателюность, успешные практики.

Budnikevich I.M., Havrysh I.I. Mechanisms and tools for development of attractivenesses of United territorial communities (on the example of the United territorial community Bukovuna)

The article considers the mechanisms and tools for the development of united territorial communities, which focus on the formation and development of their attractiveness for living, working, studying, doing business, investing, visiting. The essence of investment, business, settlement, migration, tourist, stakeholder attractiveness of united territorial community is determined. It is noted that today it is important for communities, especially those formed on the basis of large settlements, to become attractive to the "creative class" of the modern economy.

It is noted that it is necessary to take into account the mobility of modern business, which is now less dependent on its place of origin, but becomes the main budget-making entity in forming the business attractiveness of united territorial community.

The focus is on updating the work of rural communities with migratory attractiveness, namely with the reorientation of the directions of internal migration flows in connection with the COVID-19 pandemic.

As potential highly qualified, high-income groups of new residents in united territorial community should be considered those who have appreciated the benefits of remote work, work as a freelancer, want to live in an environmentally friendly, safe, cultural and comfortable place.

It is noted that of particular interest to the united territorial communities is the tourist attraction as a set of stable ideas and impressions of the tourist about the conditions, properties, features, characteristics, opportunities and limitations that are inherent in the territory. Successful practices of forming and increasing the attractiveness of united territorial communities of Ukraine are highlighted, which demonstrate the success of complex development programs, focus on new non-traditional tourist sites, innovative tools, including marketing, new benefits and opportunities.

The development of the tourist attractiveness of the united territorial communities is substantiated on the basis of the use of the mechanisms of the multilevel model of images. On the example of the united territorial communities of Bukovina the formation of tourist attractiveness on the basis of images according to different models, such as: ethnographic model, etymological model, ecological model, gastronomic model, cinematographic model is considered.

As a result of studying foreign and domestic practice, the authors formed a list of mechanisms, technologies and tools for the formation / development of tourist attractiveness of the united territorial communities.

Key words: united territorial communities, development, development mechanisms, development tools, attractiveness, successful practices.

Буднікевич Ірина Михайлівна – д.е.н., проф., завідувач кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці.

Гавриш Ірина Іванівна – к.е.н., кафедра маркетингу, інновацій та регіонального розвитку Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-20-25>

УДК 351.71

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРІОРИТЕТНИМИ НАПРЯМАМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Бучнєв М.М., Держак Н.О., Овчаренко Р.В.

CURRENT ISSUES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF PRIORITY DIRECTIONS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Buchniev M.M., Derzhak N.O., Ovcharenko R.V.

Розглянуто соціально-економічні проблеми розвитку регіону в умовах трансформаційних процесів, проблеми соціальної стабільності та розвитку населення, збереження навколишнього середовища. Визначені стратегічні напрями пріоритетного розвитку Луганської та Донецької області з урахуванням розроблених стратегій розвитку до 2027 року.

Глобальною метою соціально-економічного розвитку регіону є забезпечення повного матеріального добробуту та всебічного особистого розвитку населення регіону, що визначає стратегічні цілі та критерії за виділеними системами управління регіону.

Мета розробки стратегії розвитку регіону полягає в пошуку джерел ефективності та підвищення соціально-економічного розвитку регіону на основі зростання матеріального добробуту та всебічного особистого розвитку громадян.

Прогноз соціально-економічного розвитку регіону є складною науковою проблемою, яка до цього часу не доведена до оптимізації прийняття рішень на основі макроекономічних математичних моделей. Мета прогнозу полягає в науковому обґрунтуванні планів соціального та економічного розвитку регіону на основі поставлених глобальних цілей щодо соціальних нормативів якості життя населення та вибору раціональних варіантів, виходячи з наявних ресурсів. Запропоноване зниження податкового тиску та інституційне забезпечення є елементами механізму реалізації економічної стратегії.

Для забезпечення ефективності існування організації необхідно направляти фінансові потоки на розвиток тих напрямів, які є інноваційними. Також в рамках регіонального розширення слід дотримуватися диверсифікованих позицій, які включають в себе інноваційні рішення маркетингового, товарного, управлінського характеру, які дозволяють організації домогтися позитивних економічних результатів.

Залучення іноземних інвестицій в економіку регіону можливе за умови стабілізації економіки та фінансової системи, активізації євроінтеграційних процесів в Україні, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону та привабливих умов ведення бізнесу.

Ключові слова: Трансформаційні процеси, державне управління, державна регіональна політика, стратегічне управління, соціально-економічний розвиток регіону, стратегія, інституційне забезпечення, інвестиції.

Вступ. В сучасних умовах, які характеризуються постійним прискоренням трансформаційних процесів, стратегічне управління є невід'ємною складовою будь-якої організації. Стратегічне управління включає в себе розробку, прийняття та реалізацію системи стратегій, які повинні враховувати внутрішній потенціал організації та «турбулентні» зміни і загрози зовнішнього оточення. Характерна риса сучасного етапу розвитку регіонів України полягає в серйозних соціально-економічних проблемах розвитку населення, екологічних проблемах, що виникли внаслідок неефективного природо- та ресурсокористування, відсутності чіткої політики соціального розвитку регіонів, фондів економічного розвитку та стратегічного управління. Проблеми соціальної стабільності та розвитку населення, збереження навколишнього середовища, взаємозв'язку між обмеженістю ресурсів і конфліктами проникають до державної політики та набувають істотної, не тільки соціально-економічної, а й політичної ваги.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Теоретичні та методологічні основи та особливості стратегічного управління організацією в умовах динамічного розвитку розглянуті у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких О.З. Бусак, Г. Гамель, П. Друкер, К. П. Зенге, К. Крістенсон, Р. Коуз, Ф. Котлер, М. Портер, К. Прахалад, В. Пономаренко, А. Сміт, Р. Солоу, О. Тридід, І.О. Кульчій, М. Кизим, М. Штропер, Й. Шумпетер та інші. Аналіз літературних джерел за напрямом [1-7] показав наявність глибоких напрацювань стосовно теми дослідження.

Метою статті є визначення соціально-економічних проблем та стратегічних напрямків розвитку Луганської та Донецької області з урахуванням розроблених стратегій до 2027 року.

Матеріали та результати дослідження. Кожна з великих підсистем включає елементи, виділені за ознакою галузі національної економіки (промис-

ловість, транспорт, торгівля) або предмета управління (економіка, фінанси, інвестиції, персонал, ринкові інститути), і дозволяє науково обґрунтувати склад підсистем регіону на основі теорії організації. Структура регіональної соціально-економічної системи комплексна, розглядається в контексті економічних та управлінських зв'язків, що мають власну систему відносин (табл. 1).

Таблиця 1

Структура елементів соціально-економічних відносин в регіоні

Структурний елемент	Складові
Регіональні органи влади	Сукупність законодавчих, виконавчих, правоохоронних, контролюючих організацій, які забезпечують управління регіоном як єдиним соціально-економічним комплексом
Адміністративні утворення	Міста, райони, сільські території, організації та домогосподарства, через які здійснюється управління суспільством і територіями
Населення та трудові ресурси	Структуруювальні соціальні групи й продуктивні сили для існування регіону як соціальної системи
Природні ресурси	Земля, вода, надра, ліс, повітря, що забезпечують біологічні умови життя й матеріальну основу виробничої діяльності
Інфраструктура регіону	Автомобільні й залізничні дороги, водозабезпечення, авіа- та аеродроми, продукто- та нафтопроводи, водо-, енерго- та теплопостачання, каналізація, очищення стічних вод – сукупність систем, що забезпечує життєдіяльність населення та створює економічні умови для розвитку виробництва
Соціальна сфера	Охорона здоров'я, освіта, соціально-економічне забезпечення, фізкультура, культура й мистецтво, найважливіші об'єкти управління органів влади для забезпечення здоров'я населення та всебічного розвитку людських ресурсів
Виробнича сфера	Основні галузі матеріального виробництва, що забезпечують зайнятість населення, розвиток продуктивних сил і виробництво продуктів споживання, засобів виробництва
Громадські організації	Політичні партії, релігійні організації, ЗМІ, асоціації та спілки, некомерційні організації, що становлять невід'ємну частину соціальної системи демократичного суспільства для захисту прав особистості, інтересів соціальних груп

Структура регіону може мати й інші складові в залежності від ступеня спеціалізації регіону та рівня його розвитку. Структуризація підсистем регіону дозволяє розглянути питання його стратегічного управління й соціально-економічного розвитку. Методика проведення дослідження соціально-економічного становища регіону передбачає роботу вчених зі збору всебічної інформації щодо кожної з підсистем, роботу з фахівцями галузей економіки,

розгляд результатів діяльності кожної галузі в динаміці, проведення порівняльної характеристики основних показників із іншими регіонами та середніми показниками за галузями в економіці регіону.

Глобальною метою соціально-економічного розвитку регіону є забезпечення повного матеріального добробуту та всебічного особистого розвитку населення регіону, що визначає стратегічні цілі та критерії за виділеними системами управління регіону.

Проблеми, пов'язані з формуванням стійкого розвитку регіону, соціальні аспекти є одним з ключових у системі державної регіональної політики.

Стратегічні соціальні цілі розвитку державної регіональної політики необхідно розглянути з урахуванням проблем:

- розвитку інфраструктури регіонів;
- поліпшення якості життя населення;
- пріоритету природоохоронних заходів у політиці та національних програмах;
- зменшення обсягів утрат екологічних ресурсів;
- підвищення грамотності та зайнятості населення.

Мета розробки стратегії розвитку регіону полягає в пошуку джерел ефективності та підвищення соціально-економічного розвитку регіону на основі зростання матеріального добробуту та всебічного особистого розвитку громадян.

Прогноз соціально-економічного розвитку регіону є складною науковою проблемою, яка до цього часу не доведена до оптимізації прийняття рішень на основі макроекономічних математичних моделей. У практичній роботі регіональних органів найчастіше використовується метод бюджетного планування розвитку регіону на основі наступних принципових установок:

- пропорцій, що склалися в розвитку галузей національної економіки;
- необхідності розвитку найбільш відсталих галузей економіки;
- соціальних нормативів якості життя населення;
- рівнів виконання бюджету регіону за попередній рік;
- розрахункових значень дохідної частини бюджету;
- результатів виконання цільових комплексних програм;
- стану політичного та суспільного життя регіону.

Мета прогнозу полягає в науковому обґрунтуванні планів соціального та економічного розвитку регіону на основі поставлених глобальних цілей щодо соціальних нормативів якості життя населення та вибору раціональних варіантів, виходячи з наявних ресурсів.

Для забезпечення ефективності існування організації необхідно направляти фінансові потоки на розвиток тих напрямів, які є інноваційними. Також в

рамках регіонального розширення слід дотримуватися диверсифікованих позицій, які включають в себе інноваційні рішення маркетингового, товарного, управлінського характеру, які дозволяють організації домогтися позитивних економічних результатів.

В середині вересня 2020 року Міністерством з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України (МінТОТ) в прес-центрі Луганської ВЦА було проведено презентацію економічної стратегії розвитку Донецької та Луганської областей та наголошено її концептуальні підходи. Представниками МінТОТу було презентовано стратегічне бачення Донецької та Луганської областей як території пріоритетного розвитку з виділенням трьох рівнів території: вся підконтрольна Україні територія, територія, прилегла до лінії дотику, окремі територіальні кластери (інвестиційні, інноваційні парки, туристичні та рекреаційні зони). Розробниками концепції запропоновано елементи спеціальних режимів інвестиційної діяльності, які стосуються зниження тиску податкової системи:

- компенсації частини ЄСВ та ПДФО;
- звільнення від сплати ПДВ та ввізного мита на обладнання, яке використовується в виробництві;
- перерозподіл частки податкових надходжень між державним та місцевим бюджетами;
- запровадження особливих умов оподаткування, зокрема податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал.

МінТОТом виділена структура інституційного забезпечення, до якої увійшли: інвестиційна агенція, Наглядова Рада по управлінню території пріоритетного розвитку, Фонд венчурного фінансування, Фонд управління МТД, Філія міжнародного комерційного арбітражу, Агенція по страхуванню політичних та військових ризиків, Фонд консорціумного фінансування інфраструктурних проектів.

Але, на наш погляд, запропоноване зниження податкового тиску та інституційне забезпечення є елементами механізму реалізації економічної стратегії.

Відомо, що формування стратегії розвитку будь-якої території (країни, регіону) починається з аналізу базових складових: інвестиції, динаміки ринку (імпорт/експорт), витрат на державне управління [7]. Якщо провести порівняльний аналіз таких чинників того, що зараз є на території Луганської та Донецької областей, як можливості, то ми бачимо, що вони досить різні [4,5].

За даними таблиці 2 видно, що показники соціально-економічного розвитку Донецької області у порівнянні з Луганською областю є значно вищими у розрахунку на одну особу населення.

За даними таблиць 2 та 3 видно, що прямі іноземні інвестиції мають досить різний рівень, не кажучи про їх структуру. Але дві області мають однакові причини такого зниження. Більшість підприємств, які займаються залученням інвестицій через проведення бойових дій на території області, ускла-

днене логістичне сполучення, втратили ринки збуту, у тому числі на непідконтрольних територіях.

Таблиця 2

**Співставлення основних показників
соціально-економічного становища
Донецької та Луганської областей, 2018 р.**

Показник	Області	
	Донецька	Луганська
Площа, тис. га	2651,7	2668,3
Чисельність наявного населення, тис.чол.	4168,9	2153,2
Валовий регіональний продукт (у фактичних цінах) у розрахунку на одну особу, грн	39411	13883
Наявний дохід населення на одну особу, грн.	31888,0	20618,0
Обсяг реалізованої промислової продукції, на одну особу, грн.	74582,8	10578,0
Обсяг виконаних будівельних робіт на одну особу, грн	1158,5	94,0

Таблиця 3

Динаміка прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США

	Динаміка по роках				
	2014	2015	2016	2017	2018
Луганська	578,2	443,9	436,4	438,0	437,2
Донецька	3789,1	2322,0	1748,0	1249,6	1116,4

В Луганській області вкладень власних коштів підприємств та організацій – понад 72 % загального обсягу, за рахунок державного та місцевих бюджетів – понад 22 % капітальних інвестицій, а інвестиції в матеріальні активи складають 97 % від загальної суми, з яких вагомі частки капітальних інвестицій освоєно в машини, обладнання, інвентар – 51 %, транспортні засоби – 16 %, нежитлові будівлі 13 %.

Капітальні інвестиції сільськогосподарської галузі складають понад 42 %. У технологічній структурі переважають витрати на впровадження прогресивних технологічних процесів, реконструкцію та технічне переоснащення, освоєння виробництва нової конкурентоспроможної продукції. Одним з пріоритетних напрямків є будівництво комерційно-логістичних центрів для аграрного сектору [6].

Таблиця 4

**Порівняння показників прямих іноземних інвестицій у
Луганській та Донецькій областях з відповідними
показниками вибраних областей України**

Область	Обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу населення		Темп зростання прямих іноземних інвестицій, % до обсягу на початок року	
	дол. США	Місце	%	Місце
Донецька	282,2	10	108	5
Луганська	202,7	15	99,7	18
Миколаївська	200,3	16	110,3	4
Рівненська	115,3	22	99,5	20
Черкаська	276,3	11	99,6	19

Донецька область посідає третє місце серед інших областей України за часткою експорту товарів у валовому регіональному продукті – за підсумками 2017 року цей показник становив 75% (в середньому по Україні – 41%). Серед особливостей зовнішньої торгівлі Донецького регіону – наявність позитивного сальдо зовнішньої торгівлі товарів. При цьому, у структурі експорту товарів переважають недорогочінні метали та вироби з них, імпорту – мінеральні продукти, частка яких продовжує зростати.

Таблиця 5

Регіональні обсяги зовнішньої торгівлі у 2018 році

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	Тис. дол. США	% до 2018	Тис. дол. США	% до 2018	
Луганська	152851,1	75,3	2522961,3	88,8	-100110,2
Донецька	4631582,6	95,6	2224441,9	99,0	2407140,7

Через блокування переміщення через лінію зіткнення вантажів підприємств, які фактично знаходяться на тимчасово окупованій території Луганської області, не вдалось відновити втрачені раніше обсяги експорту товарів з боку підприємств галузей металургії та машинобудування, частка яких у 2017 році становила 20 % від загального обсягу експорту, або 46,6 млн дол. США (насамперед, це стосується такого провідного експортера, як ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»).

Залучення іноземних інвестицій в економіку регіону можливе за умов стабілізації економіки та фінансової системи, активізації євроінтеграційних процесів в Україні, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону та привабливих умов ведення бізнесу.

Загальна сума фінансування основних бюджетних програм інвестиційного спрямування, за якими передбачені асигнування з державного бюджету, в Луганській області склала 536,9 млн грн (субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам: на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій; на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад, державний фонд регіонального розвитку).

Пошкодженими та зруйнованими в результаті збройного конфлікту залишаються 7890 об'єктів, сума збитків яких складає 7,5 млрд. грн., які увійшли до Генерального плану відбудови інфраструктури населених пунктів.

У 2019 році Луганською ВЦА погоджено 15 меморандумів з міжнародними організаціями кошторисною вартістю 42,9 млн дол. США (без урахування 2 проєктів міжнародної технічної допомоги (далі – МТД), за якими суми в меморандумах не зазначено, дані наведено за 9 місяців 2019 року), що менше показників 2018 року (17 меморандумів на суму 101,2 млн дол. США, сума прорахована за курсами валют НБУ на початок 2019 року).

Висновок. Таким чином, як бачимо, умови для запропонованої концепції пріоритетного розвитку в Донецькій та Луганській областях дуже різні. Тому,

на наш погляд, спочатку потрібно побудувати фундамент для формування результативної стратегії. Цим фундаментом може стати інфраструктурно-логістична стратегія, яка б фінансувалася за рахунок внутрішніх та зовнішніх кредитів і використання формату державно-приватного партнерства.

В стратегіях розвитку Донецької та Луганської областей на період до 2027 року показано можливості для побудови такого фундаменту. Вже є існуючі можливості транспортного комплексу, а ті, що потрібно побудувати – автомобільні шляхи та розв'язки, мости, нові вокзали, залізничні гілки, аеропорти та морський порт на Азовському узбережжі, логістичні центри для міжнародних перевезень – можуть стати пріоритетом для капітального будівництва. Це дозволить забезпечити максимальне використання транзитного потенціалу Луганської області. Сюди підтягнеться необхідність в енергетичному забезпеченні, підвищенні рівня енергетичної безпеки Луганської області шляхом з'єднання з Об'єднаною енергетичною системою України та будівництва нових повітряних ліній. До інфраструктурно-логістичної стратегії увійде ще й розбудова технологічної інфраструктури мережі Інтернет та рухомого (мобільного) зв'язку, доступу до них споживачів у сільській місцевості. Такий фундамент не є диверсифікованим для двох областей, не є морально-психологічним подразником для населення Донецької та Луганської областей і буде позитивно ним сприйнятим.

Пошук шляхів більш успішної реалізації стратегії також є безперервним процесом. Одні стратегічні завдання вирішуються легко, інші – ніяк не піддаються розв'язанню. Реалізація стратегії можлива при сумісному впливі всієї сукупності управлінських рішень і безлічі поетапних дій, виконуваних різними цільовими групами та окремими особами. Перегляд фінансових планів, зміна політики, реорганізація, кадрові зміни, вдосконалення навчального процесу, культурні заходи - усі ці та інші дії є типовими управлінськими інструментами, що використовуються для реалізації стратегії розвитку регіону [3].

Література

1. Бучнев М.М. «Управління знаннями» - як невід'ємна складова покращення якості підготовки персоналу організації / Бучнев М.М., Анучкіна Т.В.// Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. - Харків : НТУ "ХПІ" - 2019. - №23. - С. 28-32.
2. Бучнев М.М. Особливості стратегічного управління в умовах динамічного розвитку інтелектуального ринку /Бучнев М.М.// Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics», №19 (2020), С.35-39
DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V19\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V19(2020)-06)
3. Бучнев М.М. Розвиток власності та його вплив на підвищення ефективності аграрних підприємств в період інституційних трансформацій: [монографія] / М.М. Бучнев. - Одеса: КУПРІСНКО СВ, 2020. - 273 с.: іл., табл.

4. Стратегія розвитку Донецької області на період до 2027 року // Режим доступу. – [Електронний ресурс] :<https://dn.gov.ua/ua/strategiya-rozvitku-doneckoyi-oblasti-na-period-do-2027-roku>
5. Стратегія розвитку Луганської області на період до 2027 року // Режим доступу. – [Електронний ресурс]:http://loga.gov.ua/oda/about/depart/economy/roboch_a_grupa_z_rozroblennya_strategiy
6. Держак Н.О., Бичкова Л.М. Вдосконалення організації управління експортно-імпортними процесами в агропромисловому комплексі Луганського регіону. — Вісник СНУ ім. В. Даля. — 2016. — № 3 (236). — С. 21-26.
7. Держак Н.О. Впровадження програмно-цільового методу у стратегічне планування розвитку регіону: прикладний аспект / Держак Н. О. // Державне управління: удосконалення та розвиток. 2020. № 2
DOI: 10.32702/2307-2156-2020.2.33

References

1. Buchniev M.M. «Upravlinnia znanniamy» - yak nevidiemna skladova pokrashchennia yakosti pidgotovky personalu orhanizatsii / Buchniev M.M., Anuchkina T.V. // Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskiyi politekhnichnyi instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. - Kharkiv : NTU "KhPI"- 2019. - №23. - S. 28-32.
2. Buchniev M.M. Osoblyvosti stratchichnoho upravlinnia v umovakh dynamicnoho rozvytku intelektualnoho rynku /Buchniev M.M.// Elektronne naukove fa-khove vydannia z ekonomichnykh nauk «Modern Economics», №19 (2020), S.35-39
DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V19\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V19(2020)-06)
3. Buchniev M.M. Rozvytok vlasnosti ta yoho vplyv na pidvyshchennia efektyvnosti ahramykh pidpriemstv v period instytutsiinykh transformatsii: [monohrafiia] / M.M. Buchniev. - Odesa: KUPRIENKO SV, 2020. - 273 s.: il., tabl.
4. Stratehiia rozvytku Donetskoi oblasti na period do 2027 roku // Rezhym dostupu. - [Elektronnyi resurs] :<https://dn.gov.ua/ua/strategiya-rozvitku-doneckoyi-oblasti-na-period-do-2027-roku>
5. Stratehiia rozvytku Luhanskoï oblasti na period do 2027 roku // Rezhym dostupu. - [Elektronnyi resurs]:http://loga.gov.ua/oda/about/depart/economy/roboch_a_grupa_z_rozroblennya_strategiy
6. Derzhak N.O., Bychkova L.M. Vdoskonalennia orhanizatsii upravlinnia eksportno-impornyimi protsesami v ahropromyslovomu kompleksi Luhanskoï rehiyonu. - Visnyk SNU im. V. Dalia. - 2016. - № 3 (236). - S. 21-26.
7. Derzhak N. O. Vprovadzhennia prohramno-tsilovoho metodu u stratehichne planuvannia rozvytku rehiyonu: prykladnyi aspekt / Derzhak N. O. // Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. 2020. № 2
DOI: 10.32702/2307-2156-2020.2.33

Бучнев М.М., Держак Н.А., Овчаренко Р.В. Актуальные вопросы стратегического управления приоритетными направлениями развития региона

Рассмотрены социально-экономические проблемы развития региона в условиях трансформационных процессов, проблемы социальной стабильности и развития населения, сохранения окружающей среды.

Определены стратегические направления приоритетного развития Луганской и Донецкой области с учетом разработанных стратегий развития до 2027 года.

Глобальной целью социально-экономического развития региона является обеспечение полного материального благосостояния и всестороннего личного развития населения региона, что определяет стратегические цели и критерии по выделенным системам управления региона.

Цель разработки стратегии развития региона заключается в поиске источников эффективности и повышения социально-экономического развития региона на основе роста материального благосостояния и всестороннего личностного развития граждан.

Прогноз социально-экономического развития региона является сложной научной проблемой, которая до сих пор не доведена до оптимизации принятия решений на основе макроэкономических математических моделей. Цель прогноза состоит в научном обосновании планов социального и экономического развития региона на основе поставленных глобальных целей по социальным нормативам качества жизни населения и выбора рациональных вариантов, исходя из имеющихся ресурсов. Предложенное снижение налогового давления и институциональное обеспечение являются элементами механизма реализации экономической стратегии.

Для обеспечения эффективности существования организации необходимо направлять финансовые потоки на развитие тех направлений, которые являются инновационными. Также в рамках регионального расширения следует придерживаться диверсифицированных позиций, которые включают в себя инновационные решения маркетингового, товарного, управленческого характера, которые позволяют организации добиться положительных экономических результатов.

Привлечение иностранных инвестиций в экономику региона возможно при условии стабилизации экономики и финансовой системы, активизации евроинтеграционных процессов в Украине, обеспечение устойчивого социально-экономического развития региона и привлекательных условий ведения бизнеса.

Ключевые слова: Трансформационные процессы, государственное управление, государственная региональная политика, стратегическое управление, социально-экономическое развитие региона, стратегия, институциональное обеспечение, инвестиции.

Buchniev M.M., Derzhak N.O., Ovcharenko R.V. Current issues of strategic management of priority directions of regional development

Socio-economic problems of development of the region in the conditions of transformation processes, problems of social stability and development of the population, preservation of the environment are considered.

The strategic directions of priority development of Luhansk and Donetsk regions are determined, taking into account the developed development strategies until 2027.

The global goal of socio-economic development of the region is to ensure the full material well-being and comprehensive personal development of the population of the region, which determines the strategic goals and criteria for the selected management systems of the region.

The purpose of developing a strategy for the development of the region is to find sources of efficiency and increase the socio-economic development of the region based on the growth of material well-being and comprehensive personal development of citizens.

The forecast of socio-economic development of the region is a complex scientific problem, which has not yet been brought to the optimization of decision-making on the basis of macroeconomic mathematical models. The purpose of the

forecast is to scientifically substantiate the plans of social and economic development of the region on the basis of global goals for social standards of quality of life and the choice of rational options, based on available resources. The proposed reduction of tax pressure and institutional support are elements of the mechanism for implementing the economic strategy.

To ensure the effectiveness of the organization, it is necessary to direct financial flows to the development of those areas that are innovative. Also, within the framework of regional expansion, diversified positions should be adhered to, which include innovative solutions of marketing, product, and management nature, which allow the organization to achieve positive economic results.

Attracting foreign investment in the region's economy is possible provided that the economy and financial system are stabilized, European integration processes in Ukraine are intensified, and the region's sustainable socio-economic development and attractive business conditions are ensured.

Keywords: *Transformation processes, public administration, state regional policy, strategic management, socio-economic development of the region, strategy, institutional support, investments.*

Бучнів Максим Михайлович – к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу СНУ ім.В.Даля, maxmih198404i@gmail.com

Держак Наталія Олександрівна – к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу СНУ ім.В.Даля, n.derzhak@i.ua

Овчаренко Руслан Вячеславович – д.держ.упр., професор кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу СНУ ім.В.Даля, dnevnoi_dozor@ukr.net

Стаття подана 29.09.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-26-30>

УДК 332.021:658.114.1

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ НА ШЛЯХУ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ СТАЛОСТІ

Зеленська-Печена В.В.

PROBLEMS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE ON THE WAY TO ECONOMIC SUSTAINABILITY

Zelenska-Pechena V.V.

У статті досліджено історично зумовлені чинники несприятливого бізнес-середовища в Україні, вплив світових та національних кризових хвиль на рівень економічної сталості держави, визначено наступні чинники, що виконують стабілізуючу роль, попереджаючи розквіт економічного стану, за методом стратегічного планування матриці SWOT-аналізу розібрано визначені чинники за категоріями впливу на квадранти, визначено рівень впливу для кожного чиннику за причинно-наслідковим зв'язком, створено матрицю рекомендацій для забезпечення мінімізації критичної складової актуального стану бізнес-середовища з подальшим її ретельним роз'ясненням.

Ключові слова: економічна сталість, підприємництво, SWOT-аналіз, бізнес-середовище, криза.

Вступ. За часів незалежності України, становлення та розвиток бізнес-середовища постійно відбувалися в формуванні системності та навичок підприємницької діяльності, накопиченні первісного капіталу. Проте відсутність стратегії суспільного розвитку держави і бізнесу призвели до наявності суб'єктів іноземного капіталу на внутрішніх ринках держави у стратегічно важливих сферах економіки, корупції в державних органах, тіньової економіки, одержавлення великих суб'єктів господарювання, впливу монополістів на процеси прийняття політичних рішень [1]. Для виходу України на певний докризовий рівень необхідно розробити стратегію з наповнення державного бюджету та мінімізації наслідків для бізнес-середовища, що базуватиметься на попередньому аналізі чинників впливу, які сприяють зростанню економіки та важелів, що гальмують її розвиток.

Мета статті є визначення проблем розвитку підприємництва в Україні на шляху до економічної сталості та проведення детального аналізу чинників, що руйнівню впливають на стан бізнес-середовища України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Україна належала до категорії країн з високою динамікою економічного розвитку до 2007 року включно, виходячи з середньорічних темпів зростання ВВП в середньому на 7% [2]. Проте перша кризова хвиля у 2008-2009 роках назавжди змінила прогнозований розквіт держави - економіка переживала певний підйом у 2011 році, що був пригнічений впродовж наступних років. Певно, відсутність позитивних зрушень впродовж 2012-2013 років стало визначною причиною подальшого кризового періоду 2014-2015 років, враховуючи наслідки озброєного конфлікту, що й надалі продовжується, на Сході України. Певна динаміка подальших 5-ти років характеризується низьким порівняльним базовим значенням попередніх етапів. Пандемія коронавірусу 2020 року стала наступною хвилею, і Міжнародний Валютний Фонд прогнозує наслідки, гірші за світову кризу у 2008-2009 роки.

Дослідженню розвитку підприємництва в умовах озброєного конфлікту також присвячені праці таких вчених, як І. Семененко, Р. Галгаш, К. Серебряк, І. Овчаренко, І. Моргачов [3-6]. Одним з позитивних кризових наслідків є інвестиційні надходження – стабілізаційний пул бізнес-середовища з метою оптимізації економічного стану держави, що потерпає від наслідків руйнівної політики інституцій. З 2010 року найбільший об'єм інвестицій Україна отримала у 2014 (53 704 млн. дол. США) та найменший – у 2017 (31230,3 млн. дол. США). Відсутність державного стимулювання розвитку бізнес-середовища не призводить до очікуваного ефекту від закордонних інвестицій - досягнувши максимальної чисельності до відповідного етапу української економіки, за 2016-2018 роки динамічні показники малого та середнього бізнесу (далі - МСБ) скорочуються. Відповідно, з 2015 по 2017 роки спостерігається падіння об'єму прямих інвестицій від колиш-

ніх стабільних міжнародних партнерів до 31 230,3 млн. дол. США [2].

Несприятливе бізнес-середовище в Україні призводить до винищення його МСБ. На мою думку, головними чинниками, що потребують термінових змін для відновлення бізнес-клімату держави, є:

1. Конфліктність законів, відсутність регулювання нормативними та законодавчими актами;
2. Бюрократичність адміністративних установ;
3. Нестабільність політичного курсу;
4. Відсутність орієнтації державних стратегій на сталий розвиток.

Для систематизації впливу чинників була вибрана SWOT-матриця (рис. 1). Квадрант сильних сторін складає перспективність бізнесу в Україні. Враховуючи, що обсяг реалізованої продукції МСБ вдвічі більше за обсяг реалізованої продукції великих підприємств, необхідність стабілізації умов для їх збереження та примноження стає головним питанням до покращення стану економіки держави.

Невідповідність законодавства займає квадрант слабких сторін. На законодавчому рівні регулюванням бізнес-сектору займаються розділи Господарського, Податкового та Цивільного кодексів України, Закони «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб-підприємців», «Про ліцензування деяких видів господарської діяльності», тощо. Законодавство нашої держави перешкоджає вступу на ринок нових учасників – суперечливість нормативно-правової бази та високий рівень бюрократизації підвищує вірогідність штрафування вже на етапі реєстрації, а необхідні умови до реалізації діяльності з певних галузей створюють високу та, іноді, невід'ємну капіталізацію для нових суб'єктів економіки. Також для МСБ вартість ведення податкового обліку, візити контролюючих органів та перевірки значно вища, ніж для великого бізнесу [7]. Луганська та Донецька області є особливо уразливими територіями – перешкоди до підтримання певного рівня показників діяльності та стабільності суб'єктів економіки не враховуються державою на законодавчому рівні.

Бюрократичність адміністративного чинника також закладена в квадранті слабких сторін. Підприємствам будь-якого рівня доводиться стикатися з адміністративними установами для вирішення певних питань – ЦНАП, Податкова інспекція, Державний та обласний адміністративні суди. Їх відвідування має певну черговість і про це недосвідчені представники підприємницького сектору дізнаються не вчасно. До того ж проблема адміністративних установ – це небажання вирішувати чи вивчати проблему певного суб'єкту, що спіткає до недбалості вирішених питань чи формальна відповідь на які не відповідає питанням. Так, покращення роботи ЦНАПу дуже полегшило отримання їх послуг, але зміни стосувались лише цієї установи. Дуже часті зміни в роботі адміністративних державних установ, що притаманні нашій державі, також впливає на швидкість та етапність отримання послуг.

Таблиця 1

SWOT-аналіз чинників впливу на бізнес-середовище

СИЛЬНІ	МОЖЛИВОСТІ
<p>Перспективний бізнес</p> <ul style="list-style-type: none"> - Обсяг сплачених податків від МСБ перевищує обсяг від великого бізнесу - Кількість МСБ завжди більша за велике підприємство - МСБ легше перелаштовуватись до актуальних тенденцій, аніж великому бізнесу 	<p>Адаптація стратегій до сталого розвитку</p> <ul style="list-style-type: none"> - Адаптація у 2015-2016 роках 17 Цілей Сталого Розвитку з урахуванням особливостей державного розвитку - Орієнтація на ЦСР у всіх сферах
СЛАБКІ	ПОГРОЗИ
<p>Конфліктність законів, відсутність регулювання нормативними та законодавчими актами</p> <ul style="list-style-type: none"> - Високі бар'єри до входу для нових учасників ринку - Суперечливість нормативно-правової бази - Відсутність лояльності та врахування виключних обставин <p>Бюрократичність адміністративних установ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Бюрократичність системи - Відсутність консультативної підтримки від представників адміністративних установ 	<p>Нестабільність політичного курсу</p> <ul style="list-style-type: none"> - Неактуальні політичні рішення - Нестабільність політичного курсу - Слабка регіональна влада

До квадранту можливостей віднесено перспективний розвиток держави в аспекті сталого розвитку. Приймати Цілі Сталого Розвитку (далі – ЦСР) у стратегії сприяє, проте не забезпечує їх реалізації. Україна – аграрна країна, але ресурси землі мають вичерпний характер, якщо не забезпечувати їх відновлюваність. Невідповідність сплачених зелених податків до реальних збитків підприємств та будівництво на аграрній землі технічних заводів, залишки цінностей п'ятирічок – все це виснажує земельні ресурси, вбиваючи стратегічну державну цінність. Стратегія Цілей Сталого Розвитку до 2030, а особливо цілі 13, 14, 15 (Ціль 13. Вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та його наслідками; Ціль 14. Збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку; Ціль 15. Захист та відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорізноманіття), що Україна прийняла у 2015 році, звісно, покращать становище [8]. Проте, за результатами першого Добровільного національного огляду щодо Цілей сталого розвитку в Україні, до майже недосяжних відносяться 5 Цілей, серед яких - Цілі 13, 14, 15 [9].

До квадранту погроз відноситься політична нестабільність держави, як найбільш проблемний чинник, оскільки об'єктивно впливає на всі інші сфери. Від стабільності політичного курсу, його напрямів залежить перспективність вкладу до її розвитку з-

боку як учасників макро, так і мікроекономіки. Рішення, що приймаються на політичному рівні, не актуальні та гальмують розвиток молоді держави. Підвищення наповнюваності держбюджету за рахунок більшої сплати податків сприяє збідненню населення, що розвиває деградуючі явища - зростає рівень міграції, заохочується тіньова економіка, економічно активне населення емігрує в пошуках фінансово привабливих джерел.

Для вирішення проблем, зазначених вище, рекомендується ввести ряд певних заходів, зазначених у рис. 2. Пом'якшення податкового навантаження на уразливі регіони – Луганську та Донецьку області – сприятиме полегшенню умов існуючим МСБ [6]. Також це привід для тіньового бізнесу показувати свою діяльність. Введення поетапної реєстрації за декількома рівнями для галузей, що мають велику капіталізацію на вході, допоможе наважитись бажаним зареєструвати свою діяльність без страху ризиків. За рахунок вирішення недосконалості нормативно-правової бази, кількість невирішених судових позиків та справ буде скорочено, а створення правової бази для стартапів сприятиме утворенню нової підприємницької ланки, попереджаючи продаж ідей та міграцію авторів закордон. За рахунок оптимізації адміністративних державних установ та системи отримання адміністративних послуг, буде скорочено кількість штрафів, а репутацію державних структур буде підвищено, що впливатиме на загальний рівень задоволеності адміністративними послугами суспільством. Для полегшення отримання послуг та спрощення документообігу на організаційному рівні, рекомендується застосувати систему «одного вікна» - таким чином, замість декількох закладів з певною черговою, фізичній особі буде достатньо

звернутись до однієї, створення єдиного рішення для однотипних та термінових проблем сприятиме полегшенню консультативного навантаження. Розвиток МСБ потребує державної підтримки – ситуація достатку грантових програм від міжнародних інвесторів створює негативний імідж підтримки з боку держави, для якої бізнес необхідний [3]. За рахунок розвитку державної фінансової підтримки нових суб'єктів економіки буде покращено ставлення до держави та збільшено чисельність малого бізнесу.

Програми на запуск стартапів відкриють потенціал нації на національному рівні, а не за її кордонами. Спрощення податкового навантаження та імпорт та експорт товарів підвищить товарообіг, відкриє нові партнерства та сприятиме налагодженню імпорту національних продуктів закордон, а його сприяння через активне ведення маркетингової політики підвищить рейтинг України на міжнародному ринку. Також введення вищезазначених заходів сприятиме підвищенню України у світовому індексі з полегшення ведення бізнесу. Проте без сталості показників, заходи не матимуть очікуваного результату. До продуктів діяльності бізнесу необхідно застосувати міжнародні стандарти якості, а також поширити їх серед аграріїв та впровадити на рівні аграрних навчальних закладів [8].

Ресурсна оцінка областей необхідна для визначення державного ресурсозабезпечення, тож розробка стратегій їх розвитку необхідна для визначення подальших заходів оптимізації їх рівня. Сталість ресурсів необхідно вивести на рівень національної ідентичності, одним з механізмів чого є регулювання реалізації ЦСР на законодавчому та податковому рівнях.

Таблиця 2

Рекомендації щодо покращення чинників впливу на бізнес-середовище

Квадрант	Назва	Рішення
Слабкі сторони	Конфліктність законів, відсутність регулювання нормативними та законодавчими актами	<ol style="list-style-type: none"> 1. Скоротити податкове навантаження на уразливі області Сходу України; 2. Зменшити бюрократичне навантаження для реєстрації нових юридичних осіб; 3. Ввести поетапну реєстрацію за декількома рівнями для галузей, що мають велику капіталізацію на вході; 4. Вирішити суперечливість та недосконалість нормативно-правової бази; 5. Створити правову базу для стартапів.
	Бюрократичність адміністративних установ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Спростити етапність – вирішення проблем чи отримання певних послуг через «одне вікно»; 2. Створити єдине рішення для «гарячих питань» - для однотипних та термінових проблем створити єдине їх рішення; 3. Оптимізувати роботу інших адміністративних державних установ.
Можливості	Адаптація стратегій до сталого розвитку	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оновити ціннісні орієнтири за рахунок підвищення якісних показників, їх вплив на вартість продукції, поширення серед аграріїв та учнів аграрних навчальних закладів; 2. Сприяння законодавчим та податковим регулюванням реалізації ЦСР; 3. Провести ресурсну оцінку, визначити стратегію розвитку галузі до рівня національної ідентичності.
Погрози	Нестабільність політичного курсу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Заохочувати розвиток бізнесу – підтримувати нових суб'єктів економіки фінансовими програмами, сприяти запуску стартапів; 2. Розширювати експорт товарів – підтримувати маркетингову політику з привабливості національного продукту; 3. Спростити податкове навантаження на імпорт та експорт товарів, що призведе до зростання впливу України на міжнародному ринку.

Висновок. Таким чином, в статті проведено SWOT-аналіз чинників впливу на бізнес-середовище, а саме перспективність ведення бізнесу, адаптація стратегій держави до ЦСР, оцінка політичного курсу та бюрократичності адміністративних механізмів, вичерпність нормативно-законодавчої бази. Застосування SWOT-аналізу сприяло об'єктивному оцінюванню критичного стану бізнес-середовища з подальшим детально опрацьованим визначенням заходів його оптимізації. Для покращення стану підприємництва в Україні автором запропоновано рекомендації з коригування невідповідностей правової бази, спрощення системи адміністративного обслуговування, комплексної трансформації державних стратегій з орієнтацією на сталий розвиток та реалізації фінансових програм підтримки національного підприємництва. Реалізація запропонованих заходів покращить бізнес-середовище України, що призведе до її економічної сталості та неодмінно підвищить статус на міжнародній арені.

Л і т е р а т у р а

1. Біла І.С., Насікан Н.І. БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ В УКРАЇНІ [Електронний ресурс] / І.С.Біла, Н.І. Насікан // економіка та управління національним господарством. - 2017. - №17. - Режим доступу до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/29.pdf>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Semenenko I., Halhash R., Ivchenko Y. Role of international organizations in promoting sustainable development in conflict-affected regions: case of Luhansk region in Ukraine. / Semenenko I., Halhash R., Ivchenko Y. // European Journal of Sustainable Development - 2019. - Vol. 8, No 2. P. 21–34. - Режим доступу до ресурсу: <http://ecsdev.org/ojs/index.php/ejsd/article/view/791>
4. Semenenko I., Halhash R., Sieriebriak K. Sustainable development of regions in Ukraine: before and after the beginning of the conflict. / Semenenko I., Halhash R., Sieriebriak K. // Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy - 2019. - Vol. 14, Issue 2. P. 317–339. - Режим доступу до ресурсу: <http://economic-research.pl/Journals/index.php/eq/article/view/1597>
5. Halhash R., Semenenko I., Ovcharenko I., Borova G. Innovative forms of realization of regional social policy by organizing public dialogue and communication in conditions of post-conflict transformation in Eastern Ukraine. European Journal of Sustainable Development. 2020. Vol. 9, No 2. P. 391–404. - Режим доступу до ресурсу: <http://ecsdev.org/ojs/index.php/ejsd/article/view/1036/1026>
6. Morhachov I. Means of Stimulating Regional Innovation Processes/ Morhachov I. // Sepike Cloud -2020. - № 26. - pp. 73-81. - Режим доступу до ресурсу: https://5b925ea6-3d4e-400b-b5f3-32dc681218ff.filesusr.com/ugd/b199e2_e2bf24045f234137a21b417065adf71f.pdf
7. 8 фактів про малий та середній бізнес, які доводять: без нього Україна не виживе [Електронний ресурс] / BusinessViews. - Режим доступу до ресурсу: <https://businessviews.com.ua/ru/business/id/ukrajina-dosjagla-maksimalnoji-kilkosti-malih-ta-serednih-kompanij-dali-lishe-dereguljacija-1002/>.
8. І. М. Семененко. Забезпечення сталого розвитку регіону: інституційні засади та трансформація цільового управління підприємствами: монографія / І. М. Семененко. // Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. - 370 с. - Режим доступу до ресурсу: http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/1843/1/9_Monogr--Семененко.pdf
9. Мінекономіки оприлюднило Добровільний національний огляд щодо Цілей Сталого Розвитку [Електронний ресурс] / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. - Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=b9157c23-7066-4dd1-968f-1f1d0a4da4ad&title=MinekonomikiOpriljudniloDobrovilniNatsionalniiOgliadSchodoTsileiStalogoRozvitku>.

References

1. White IS, Nasikan NI BUSINESS ENVIRONMENT IN UKRAINE [Electronic resource] / IS Bila, NI Nasikan // economics and management of the national economy. - 2017. - №17. - Mode of access to the resource: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/29.pdf>.
2. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. - Mode of access to the resource: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Semenenko I., Halhash R., Ivchenko Y. Role of international organizations in promoting sustainable development in conflict-affected regions: case of Luhansk region in Ukraine. / Semenenko I., Halhash R., Ivchenko Y. // European Journal of Sustainable Development - 2019. - Vol. 8, No 2. P. 21–34. - Mode of access to the resource: <http://ecsdev.org/ojs/index.php/ejsd/article/view/791>
4. Semenenko I., Halhash R., Sieriebriak K. Sustainable development of regions in Ukraine: before and after the beginning of the conflict. / Semenenko I., Halhash R., Sieriebriak K. // Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy - 2019. - Vol. 14, Issue 2. P. 317–339. - Mode of access to the resource: <http://economic-research.pl/Journals/index.php/eq/article/view/1597>
5. Halhash R., Semenenko I., Ovcharenko I., Borova G. Innovative forms of realization of regional social policy by organizing public dialogue and communication in conditions of post-conflict transformation in Eastern Ukraine. European Journal of Sustainable Development. 2020. Vol. 9, No 2. P. 391–404. - Mode of access to the resource: <http://ecsdev.org/ojs/index.php/ejsd/article/view/1036/1026>
6. Morhachov I. Means of Stimulating Regional Innovation Processes/ Morhachov I. // Sepike Cloud -2020. - № 26. - pp. 73-81. - Mode of access to the resource: https://5b925ea6-3d4e-400b-b5f3-32dc681218ff.filesusr.com/ugd/b199e2_e2bf24045f234137a21b417065adf71f.pdf
7. 8 facts about small and medium business that prove: without it Ukraine will not survive [Electronic resource] / BusinessViews. - Mode of access to the resource: <https://businessviews.com.ua/ru/business/id/ukrajina-dosjagla-maksimalnoji-kilkosti-malih-ta-serednih-kompanij-dali-lishe-dereguljacija-1002/>.
8. Semenenko I. Ensuring sustainable development of the region: institutional principles and transformation of target management of enterprises: a monograph / I. Semenenko. // Severodonetsk: published by SNU. V. Dalya, 2017. -

370 р. - Resource access mode: http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/1843/1/9_Monogr--Семененко.pdf

9. The Ministry of Economy has published a Voluntary National Review of Sustainable Development Goals [Electronic resource] / Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. - Resource access mode: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=b9157c23-7066-4dd1-968f-1fd0a4da4ad&title=MinekonomikiOpriljudniloDobrovilniNatsionalniOgliadSchlogoT>

Зеленская-Печеная В.В. Проблемы развития предпринимательства в Украине на пути к экономической устойчивости.

В статье исследованы исторически обусловленные факторы неблагоприятного состояния бизнес-среды в Украине, влияние мировых и национальных кризисных волн на уровень экономической устойчивости государства, определены следующие факторы, которые выполняют стабилизирующую роль, предупреждая расцвет экономического состояния, по методу стратегического планирования матрицы SWOT-анализа разобраны определенные факторы по категориям воздействия на квадранта, определен уровень воздействия для каждого фактора по причинно-следственной связи, создано матрицу рекомендаций для обеспечения минимизации критической составляющей актуального состояния бизнес-среды с последующим ее тщательным разъяснением.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, предпринимательство, SWOT-анализ, бизнес-среда, кризис.

Zelenska-Pechena V.V. Problems of entrepreneurship development in Ukraine on the way to economic sustainability.

The article describes the unfavorable current state of the business environment in Ukraine, including the opportunities for its development, which is due to historically determined factors, namely, the influence of three crisis waves and their consequences, including crises of the global and national level

of crisis waves, on the level of economic stability of the state. The cause-and-effect chain of crisis waves is briefly analyzed, the consequences and cumulative effect of the consequences of crises that suppress Ukraine's exit from the post-crisis state to the stage of economic presentation, which is defined as the period before the first crisis wave, are determined. According to the presented genesis, the main factors are identified that perform a sharply negative stabilizing role, namely, they prevent and stop positive changes in the economic state of Ukraine, which significantly affects and determines its weak role in the world arena. According to the method of strategic planning - SWOT analysis matrices - the factors that are the main source of economic stupor were identified, which were identified from the following sectors of the country's activity - the political sphere, administrative management, social sphere, adaptation to world landmarks, the framework of small and medium-sized businesses, legislation and right. The five quadrants were analyzed for internal and external impact, as well as for the magnitude of impact as a threat and opportunity. impact categories, which are categorized into quadrants, have been sorted out and identified by impact level for each factor in the chain of cause and effect. Based on the results of the analysis of factors using the matrix method, as the final stage of the SWOT analysis, a matrix was created that includes recommendations for reducing the critical level of the business environment in Ukraine, followed by its detailed explanation for each individual quadrant. The general impact of the results of the implementation of the proposed recommendations is shown. These recommendations are original, logically grounded, based on a certain list of problems analyzed by the method of strategic planning.

Key words: economic sustainability, entrepreneurship, SWOT analysis, business environment, crisis.

Зеленська-Печена Валерія Валеріївна – аспірантка 2 курсу кафедри економіки і підприємництва навчально-наукового інституту економіки і управління Східноукраїнського Національного Університету імені Володимира Даля, e-mail: zlvlrivr@gmail.com

Стаття подана 12.10.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-31-37>

УДК 351.863:658+007.5

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТУВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Івченко Є.А., Івченко Ю.А., Мартинов А.А.

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF DIAGNOSIS OF TRANSFORMATIONS OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Ivchenko Ye.A., Ivchenko Yu.A., Martynov A.A.

В статті розглянуто методологічні засади діагностування трансформацій системи економічної безпеки підприємства. За результатами дослідження визначено, що головною метою забезпечення функціональності та дієвості системи економічної безпеки підприємства є трансформації. Представлено об'єктно-функціональний підхід до розуміння системи економічної безпеки підприємства. Описано вплив комбінування функцій, об'єктів, методів, суб'єктів на зміни функціональності та дієвості діяльності системи економічної безпеки підприємства в процесі трансформації, оскільки зазначені елементи є динамічними та відчують такі трансформації. Запропоноване представлення системи економічної безпеки підприємства на основі об'єктно-функціонального підходу дало змогу відстежувати зміну елементів та процесів їх функціонування та дозволяє діагностувати зміст трансформацій, результати функціонування, характеристики функціонування та наслідки. Визначено цільовий характер діагностування трансформацій системи економічної безпеки підприємства. Розроблено інструментарій щодо діагностування трансформацій системи економічної безпеки підприємства шляхом визначення в межах кожного з проаналізованих підходів певних маркерів. Сформовано сукупність принципових інструментів для кожного з розглянутих підходів для представлених відповідних напрямів діагностування трансформацій.

Ключові слова: трансформація, економічна безпека, система економічної безпеки підприємства, діагностика, ідентифікація, соціально-економічна система.

Постановка проблеми. Сучасна діяльність промислових підприємств характеризується стрімкими змінами в зовнішньому середовищі та визначається жорсткою конкуренцією на ринку промислової продукції. В умовах інтеграції економіки України у світову, посилення конкуренції, глобалізації та розвитку інформаційних технологій, підвищення ефективності функціонування вітчизняних промислових підприємств у значній мірі залежить від доступу до різних видів ресурсів та ефективності використання інтелектуального капіталу. Для того, щоб стати пов-

ноправним суб'єктом світової економічної системи, підприємства вимушені ставати гнучкими, постійно реагувати на зміни зовнішнього середовища, забезпечувати своєчасну реакцію на можливі ризики та загрози, впроваджувати новітні підходи до розвитку управління на регіональному рівні. А в результаті перманентно триваючого військового конфлікту на Сході України промисловість, наприклад Луганська область, втратила значні ресурси, були втрачені операційні зв'язки господарського комплексу, а регіон, маючи потужний промисловий потенціал, перетворився фактично із індустріального на аграрний.

В таких умовах вітчизняні промислові підприємства відчують значні обмеження у всіх видах ресурсного забезпечення, що впливає на здатність адекватно реагувати на загрози, ризики, зміни зовнішнього середовища, що можуть мати негативні наслідки для повноцінного функціонування. У зв'язку з цим, постає питання про забезпечення на підприємстві належного стану щодо економічної безпеки на системній основі.

Стан економічної безпеки підприємства не виникає сам по собі, він є результатом діяльності системи економічної безпеки підприємства (далі – СЕБП), об'єктивізацією якої є служба економічної безпеки. СЕБП на рівні окремого підприємства розглядається абстрактно як сукупність елементів різної природи, які забезпечують стан економічної безпеки підприємства та своєчасну реакцію такої системи на виникнення загроз. Але прагматичне розуміння такої системи, може й є спрощеним, втім саме воно забезпечує достатню дієвість такої системи та виконання її основних завдань. СЕБП є складовою загальної системи управління підприємством та постійно змінюється, адаптується до змін зовнішнього середовища, еволюціонує. СЕБП в окремих випадках змін у внутрішньому середовищі може виступати об'єктом змін. СЕБП відчуває трансформації щодо структури та виконуваних системою функ-

цій. Тому головною метою забезпечення функціональності та дієвості такої системи є трансформації, що відбуваються в СЕБП, які мають бути керовані з боку суб'єктів управління.

Забезпечення керованості таких трансформацій передбачає кваліфіковане використання певного інструментарію. Такі процеси потребують неупередженої об'єктивної діагностики реального стану речей, що впливають на функціональність та наповненість такої системи, здатність до змістовної реакції та спроможності виконувати свої функції. Таким інструментарієм має бути діагностика трансформацій СЕБП, що повинна мати цільовий характер та забезпечити інформаційну підтримку трансформацій СЕБП щодо забезпечення на підприємстві належного стану економічної безпеки. Вирішення цього питання потребує розробки інструментарію щодо діагностування трансформації СЕБП, що зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняна і зарубіжна теорія і практика мають в своєму розпорядженні окремі методи, засоби і моделі, які використовуються при вирішенні основних завдань забезпечення економічної безпеки.

Так в роботах [1-5] економічна безпека досліджується на всіх її рівнях «держава-регіон-підприємство» щодо оцінювання, забезпечення, моделювання. Наукові дослідження викладені в працях багатьох зарубіжних економістів, зокрема в [6-9]. Це зумовлено тим, що економічна безпека є одним із головних елементів національної безпеки країни та впливає на конкурентоспроможність національної економіки. Проте, не дивлячись на явний інтерес і значну кількість наукових праць, опублікованих останніми роками і присвячених проблемам економічної безпеки, ряд принципово важливих науково-теоретичних і методологічних питань стосовно економічної безпеки є не вирішеним повною мірою. З цього приводу в роботі [4] зазначається: «...не можна говорити, що в економічній безпекології вирішено всі питання, що існує струнка система положень щодо природи економічної безпеки, системотворення, способів оцінювання та забезпечення економічної безпеки і умов їхнього результативного застосування» [4, с. 8].

Теоретичні основи забезпечення економічної безпеки підприємства, використання системної методології для пояснення закономірностей функціонування СЕБП, а також проблем системотворення досліджувались вітчизняними вченими в роботах [10-12]. В сучасній економічній безпекології постійно вирішуються зазначені питання та триває створення теоретичного та методологічного базису стосовно системотворення. Але питання щодо розуміння СЕБП та її системотворення до теперішнього часу залишаються дискусійними. Також питання щодо трансформацій в економічній безпекології є мало дослідженим, та необхідно констатувати про відсутність інструментів діагностування трансформацій СЕБП.

Метою статті є розробка методологічних засад діагностування трансформацій СЕБП.

Матеріали і результати досліджень. Якість ухвалення або реалізації управлінських рішень щодо СЕБП повинно базуватися на розумінні трансформацій такої системи. Вирішення цього завдання потребує впровадженню певного інструментарію, який дозволить отримати необхідну інформацію щодо трансформацій СЕБП та їх перебігу на конкретному підприємстві. Таким інструментом повинна стати процедура діагностування, що є процесом визначення «діагнозу», а не констатацією фактів. Розробка інструментарію діагностики як результатів трансформацій та поточного стану СЕБП є необхідним для формування суджень щодо змісту СЕБП у кожний момент часу, так і для діагностики трансформацій СЕБП як різниці між станами СЕБП у два різні моменти часу.

Тому розробка методологічних засад діагностування потребує правильного розуміння СЕБП. Не зважаючи на велику кількість підходів до опису такої системи, всі підходи пов'язані з «класичними» методологічними підходами, а саме: системним, процесним, структурним, функціональним, ситуаційним. На наш погляд, традиційні підходи для опису СЕБП обмежують застосування різноманітних інструментів та засобів діагностики трансформаційних процесів для розуміння змін та перетворень. Трансформаційні процеси в СЕБП потребують не тільки діагностування, але й ідентифікації таких процесів.

Так представлене в роботах [13-15] розуміння поняття СЕБП відштовхується від загальнонаукового розуміння поняття «система». В монографії [10] зазначається: «...аксіоматично прийнято, що СЕБП є відкритою соціально-економічною системою, оскільки вона здійснює вплив на елементи внутрішнього середовища підприємства, процес прийняття рішень, формує певну управлінську реакцію підприємства на певні ризики та загрози. СЕБП відповідно до системного підходу має власну структуру, сукупність елементів, зв'язки та взаємодіє з зовнішнім та внутрішнім середовищем. Така соціально-економічна система постійно знаходиться під впливом трансформаційних процесів, що зумовлює зміну параметрів СЕБП. Зміна параметрів на макро-, мезо-, мікро-рівні підприємства призводить до появи конкретної ситуації, що потребує відповідних аналітичних інструментів для її ідентифікації, оцінювання змін та розробки певного управлінського рішення...» [10, с. 25].

В роботі [16] зазначається: «...оскільки протікання будь-яких процесів в системах, з одного боку, породжується наявністю неоднорідностей, відмінностей і протиріч, а з іншої - призводить до виникнення нових внутрішніх і зовнішніх протиріч, то наявність і характер зміни цих протиріч складають первинну, глибинну причину - суть виникнення небезпеки для системи.» [16, с. 72]. Тому, кожна система має природну потребу в самозбереженні, особливо

якщо така система є соціально-економічною. СЕБП має не тільки природну властивість до самозбереження, що лежить в основі явища безпеки, а також має здатність забезпечувати необхідну реакцію для протидії небезпеці.

Необхідно погодитися з тезою в роботі [10]: «...від такої системи цілком природно очікувати впровадження та контролю керованих змін, які за якістю або за сутністю є трансформаціями. Трансформація не закінчується переходом з однієї соціально-економічної системи в іншу, а перманентно триває в рамках системи. Тобто трансформація є процесом не тільки перетворення системи, а й процесом становлення.» [10, с. 26].

Зрозуміло, що для свого результативного функціонування СЕБП повинна бути побудована належним та зрозумілим чином. Так в монографії [10] зазначено: «СЕБП, як і будь-яка система, має свою структуру, яка розглядається у розрізі окремих змістових елементів такої системи, які виконують певні функції, взаємодіють з іншими частинами системи. Причому природа СЕБП розкривається у виконуваних функціях щодо відповідних об'єктів, що потребують захисту» [11, с. 28]. Це також підтверджено науковими працями [5, 8, 11, 12], де розкривається доцільність використання функціонального підходу до побудови СЕБП.

У роботі [11] зазначається: «...в межах функціонального підходу пропонується об'єктно-суб'єктний підхід, за яким у загальному вигляді структура СЕБП становить собою сукупність суб'єктів, об'єктів та способів їхнього захисту, зв'язки та відносини між якими визначаються виконуваними системою функціями та режимом функціонування» [11, с. 106].

Структурно-функціональний підхід до побудови соціально-економічної системи простежується в роботі [17], де зазначено: «...структура та функції управління знаходяться між собою в діалектичній єдності: кожній функції управління відповідає певне структурне утворення і навпаки. Будь-яка зміна виробничого процесу відбивається в зміні структури виробничої і керуючої систем, що обумовлено вимогою відповідності об'єкта управління. Структура та функції – це взаємопов'язані частини цілісної системи, кожної її ланки. Структура формується, визначаючи місце організаційних елементів, тим самим вона обумовлює напрямок і характер їх взаємодії (функції). У міру накопичення змін у функціях змінюються і організаційні елементи (структура). Ролі структури і функцій протилежні: структура відображає статику і стійкість системи, а функція – її динаміку і розвиток» [17, с. 235]. Тобто в роботі зазначається, що для управління трансформаціями в системах різного походження, в нашому випадку СЕБП, необхідна збалансована системи функцій та засобів, де кожна функція виражається в обов'язках та відповідальності, а засоби – в правах і можливостях учасників. На рис. 1 представлено об'єктно-функціональний підхід до розуміння СЕБП.

Представлення СЕБП у вигляді комбінування функцій, об'єктів, методів, суб'єктів дозволяє описати їхній вплив на зміни функціональності та дієвості діяльності такої системи в процесі трансформації, оскільки зазначені елементи є динамічними та відчують такі трансформації.

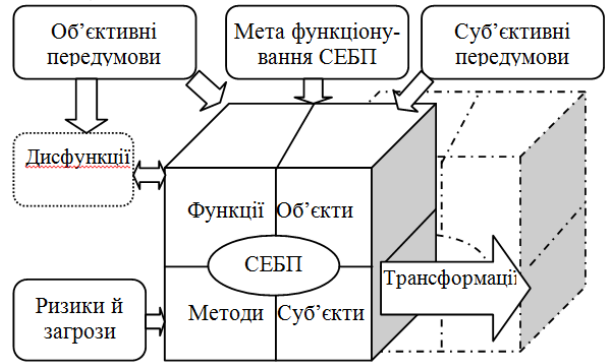


Рис. 1. Об'єктно-функціональний підхід до розуміння СЕБП

Джерело: запропоновано автором

На основі зазначеного підходу можливо розглядати комбінування елементів СЕБП наприклад «функції-об'єкти», «методи-суб'єкти» (рис. 2).

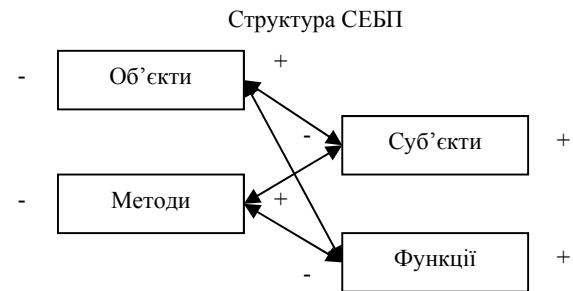


Рис. 2. Комбінування елементів СЕБП на основі об'єктно-функціонального підходу

Джерело: запропоновано автором

Запропоноване представлення СЕБП на основі об'єктно-функціонального підходу дає змогу відстежувати зміну елементів та процесів їх функціонування. Таке представлення дозволить діагностувати в СЕБП зміст трансформацій, результати функціонування, характеристики функціонування та наслідки.

В роботі [10] зазначається: «...діагностування трансформацій СЕБП представляє безпосередній інтерес з точки зору вивчення природи існуючих трансформацій та забезпечення їхнього керованого характеру. Забезпечення керованості трансформацій передбачає впровадження та використання певного інструментарію діагностики СЕБП. Діагностування трансформацій СЕБП є аналітичною процедурою, яка дозволяє ідентифікувати наявність трансформа-

цій, визначити їхній характер на конкретному підприємстві, описати такі трансформації певним чином. Варто зазначити, що таке діагностування має чіткий цільовий характер. Метою діагностування трансформацій СЕБП є визначення трансформацій, що мають місце в СЕБП, прогнозування основних тенденцій перебігу трансформацій та обґрунтування передумов і чинників, визначення патологічних ознак, які мають істотний вплив на зміни у функціонуванні СЕБП в просторово-тимчасовому розрізі» [10, с. 134].

Тому розробка методологічних засад діагностування трансформацій СЕБП потребує визначення напрямів діагностування, маркерів, підходів та принципових інструментів.

СЕБП є складним динамічним об'єктом, а діагностування трансформацій повинно спиратися на визначені маркери перебігу, прояву та результатів трансформацій. Такими маркерами можуть бути:

- зміни результатів функціонування СЕБП;
- зміст СЕБП;
- характеристики функціонування СЕБП;
- узагальнювальні характеристики системи (консепти), що змінюються внаслідок проведених трансформацій ;
- характер патологій у безпекзабезпечувальній діяльності СЕБП.

Кожному маркеру повинен відповідати підхід до діагностування трансформацій СЕБП, який дозволить досліджувати трансформації. На основі проведених досліджень [19-23] необхідно виділити наступні підходи до визначення маркерів для опису трансформацій СЕБП, що представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Маркери та підходи для визначення перебігу, прояву та результатів трансформацій СЕБП

Маркер для визнання та опису трансформацій СЕБП	Підхід до діагностування
Результати функціонування СЕБП	Результатно-орієнтований підхід
Характеристики функціонування СЕБП	Функціонально-орієнтований підхід
Зміст СЕБП	Контент-підхід
Характеристики СЕБП та міра їхнього вираження	Дескрипторний підхід
Міра централізації процесів в СЕБП	Програмно-цільовий підхід

Визначення маркерів для опису трансформацій та запропоновані підходи до діагностування СЕБП потребує використання відповідних інструментів. За результатами дослідження наукових джерел [19-23] запропоновано наступні інструменти для діагностування трансформацій СЕБП:

- індикаторний метод;
- нормативний метод;
- аналітичні багатофакторні моделі;
- симптомокомплекс;
- метод слабких сигналів;
- шкала Лайкерта.

Запропоновані маркери, підходи для опису трансформацій СЕБП дозволяють визначити відповідні напрями діагностування трансформацій СЕБП.

Важливим напрямом діагностування є характеристика функціонування трансформацій СЕБП. Для СЕБП як соціально-економічної системи притаманні властивості рівноваги та прагнення до впорядкованості. Як зазначає С. І. Овчаренко [12]: «...потребою системи економічної безпеки підприємства є прагнення до рівноваги (шляхом видозміни системних параметрів) соціально-економічної системи, у межах якої функціонує система економічної безпеки підприємства та її оточення, відповідно до критеріїв забезпечення економічної безпеки, встановлених самою соціально-економічною системою (підприємством). Це прагнення зумовлене проявами неврівноваженості в соціально-економічній системі, і саме прояви неврівноваженості слугують сигналом до «втручання» системи економічної безпеки підприємства» [12, с. 190]. Схожа думка висловлена в роботі [18]: «...порушення цілісності системи можливе, якщо субординація її елементів не відповідає їх ієрархії. За цих обставин руйнуються стереотипи поведінки певної частини елементів системи. Як наслідок, відбувається адаптація системи до нових умов за збереження цілісності та основних системоутворюючих елементів або її трансформація шляхом необоротних змін відповідних елементів та структури» [18, с. 39-40]. Діагностування трансформацій функціональної наповненості СЕБП дозволить визначити зміну дієздатність та максимально відобразити зміни в змісті СЕБП, оцінити міру реалізації функцій стосовно різних об'єктів шляхом контент-підходу, об'єктно-функціонального підходу із використанням структурного аналізу. Тому представляє інтерес дослідження щодо функціонування СЕБП в контексті не тільки зміни її структурно-функціонального складу, але й зміни результатів функціонування.

Діагностування зміни результатів функціонування СЕБП є необхідним для формування суджень щодо змісту СЕБП у кожний момент часу, так і для діагностики трансформацій СЕБП як різниці між станами СЕБП у два різні моменти часу. Зміну результатів функціонування СЕБП можна визначити за допомогою індикаторного підходу на засадах результатно-орієнтованого підходу із створенням системи індикаторів за рахунок виявлення різниці між ними.

За змістом трансформація приводить до певних змін, а за наслідками її природа полягає у тому, що він позначається на стані різних систем. Отже, наступним напрямом є діагностування наслідків та фактичних результатів трансформацій СЕБП. За результатами трансформацій в СЕБП змінюються характеристики результатів трансформацій (інгресія, егресія, пріоритизація, об'єктивізація). Зазначені характеристики та каузально-консеквентний характер трансформацій СЕБП докладно розглянуто в [10]. Зміна зазначених характеристик призводить до змі-

ни ефективності прийняття управлінських рішень та управлінської реакції щодо забезпечення економічної безпеки на відповідному підприємстві. Такий напрям діагностики потребує використання певних дескрипторів із застосуванням шкали Лайкерта та симптомокомплексу.

Незначні і швидкоусувані відхилення об'єктивізованої СЕБП від розробленої суттєвого впливу на результативність безпекозабезпечувальної діяльності не спричиняють. Якщо ж кількість порушень зростає, вони набувають стійкого, практично системного характеру, не ідентифікуються як порушення і, відповідно, не усуваються, то за законом переходу кількості у якість у безпекозабезпечувальній діяльності підприємства з'являються патології, про що можна стверджувати за наявністю та інтенсивністю вияву відповідних ознак та їхньої стійкості. За цими ознаками можна не лише судити про наявність патологій у безпекозабезпечувальній діяльності підприємства, а й отримати уявлення про характер патологій і зробити попередні висновки про її локалізацію [25]. Тому, беручи до уваги складність виявлення патологій, діагностування патологій в результатах трансформацій СЕБП постає важливим завданням та потребує використання дескрипторного підходу за допомогою інструменту симптомокомплексу та шкали Лайкерта.

Таким чином, інструменти для окремих напрямів діагностування трансформацій СЕБП представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

Методологічні засади діагностування трансформацій СЕБП

Напрямок діагностування	Принциповий інструмент	Підхід до діагностики трансформацій
Діагностика трансформацій функціональної наповненості СЕБП	Структурний аналіз	Функціонально-орієнтований підхід, контент-підхід
Діагностика зміни результатів функціонування СЕБП внаслідок здійснених трансформацій в ній	Індикаторний підхід	Результатно-орієнтований підхід. Програмно-цільовий підхід.
Діагностика консеквентів трансформацій СЕБП	Симптомокомплекс, шкала Лайкерта	Дескрипторний підхід
Діагностика патологій в трансформаціях СЕБП	Метод слабких сигналів, симптомокомплекс	Дескрипторний підхід

Висновки. Головною метою забезпечення функціональності та дієвості СЕБП є трансформації, які мають бути керовані з боку суб'єктів управління. Забезпечення керованості таких трансформацій передбачає кваліфіковане використання інструментарію діагностування. Але трансформаційні процеси в СЕБП потребують не тільки діагностування, але й ідентифікації таких процесів. Процеси трансформацій

потребують неупередженої об'єктивної діагностики реального стану речей, що впливають на функціональність та наповненість такої системи, здатність до змістовної реакції та спроможності виконувати свої функції. Беручи до уваги високий рівень абстрактності СЕБП таку діагностику запропоновано використовувати за допомогою якісних та (можливо) кількісних параметрів таких трансформацій, що дало змогу запропонувати напрями діагностування, маркери та принципові інструменти. Розроблено методологічні засади діагностування трансформацій СЕБП.

Література

- Ivchenko Ye., Pogorelov Yu. (2017). Economic security of enterprises in the Luhansk region in conditions of post-conflict transformation. *Baltic Journal of Economic Studies*. 5(3), 358–367.
- Ivchenko Ye., Pogorelov Yu. (2017). Conventionalism as a theoretical basis for the understanding of the nature of economic security in the enterprise. *EUREKA: Social and Humanities*, 6(12), 16–23.
- Havlovska, N., Rudnichenko, Y., & Lisovskyi, I. (2019). Transformation Processes In The System Of Providing Economic Security Of Investment Activities Of Industrial Enterprises. *Baltic Journal of Economic Studies*, 5(2), 18–23.
- Козаченко Г. В., Погорелов Ю. С. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології // *Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць. Луганськ (Северодонецьк): Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. Вип. 3(55). С. 6–18.*
- Iliashenko, O., Rudnichenko, Y., Momot, T., Havlovska, N., (2016). The enterprise economic security system: the state assessment using management functional types. *International Journal for Quality Research*, 14 (1), 183-198. doi: <https://doi.org/10.24874/IJQR14.01-12>
- Beeferman, L. W. The asset index: Assessing the progress of states in promoting economic security and opportunity [Текст] / L. W. Beeferman // *The Heller School for Social Policy and Management*. –2002, mimeo.
- Bossert, W. Measuring Economic Insecurity Working Papers [Текст] / W. Bossert, C. D'Ambrosio // *Society for the Study of Economic Inequality*. – 2009, 111 с.
- Scheve, K. Economic insecurity and the globalization of production. [Текст] / K. Scheve, M. Slaughter // *American Journal of Political Science*. – 2004. – Т. 48(4). – С. 662-674.
- Brustbauer, J. (2016). Enterprise risk management in SMEs: Towards a structural model. *International Small Business Journal*, 34(1), 70-85. doi: 10.1177/0266242614542853
- Івченко Є. А. Трансформації системи економічної безпеки підприємства: монографія. Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2018. 420 с.
- Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства: монографія. Харків: Мачулін, 2016. 503 с.
- Овчаренко Є. І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання: монографія. Лисичанськ: Вид-во "ПромЕнерго", 2015. 483 с.
- Bertalanffy, L. von. (1962). General System Theory – A Critical Review. *General Systems*, Vol. VII, 1–20.

14. Ackoff R.A. Theory of Practice in the Social Systems Sciences // Russell I., Ackoff // Systems Research. – 1988. – Volume 5. Issue 3. – P. 241-246
15. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: учеб. пособ. Київ: МАУП, 2003. 368 с.
16. Жмеренецкий В. Ф. Теория безопасности социальных систем: учеб. пособ. Москва: НОУ ВПО МПСИ, 2010. 177 с.
17. Філіпова С. В. Трансформаційні процеси в промисловому виробництві в умовах нестабільності: монографія. Одеса: ОРІДУ НАДУ. 2005. 416 с.
18. Гражевська Н. І. Трансформація економічних систем в умовах глобалізації : дис. докт. екон. наук : 08.00.01. Київ, 2009. 455 с.
19. Ситник Г. П., Абрамов В. І. Діагностичний метод як інструмент оцінювання державної політики національної безпеки // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. 2013. № 3. С. 17–26.
20. Шутяк Ю. В. Діагностика економічної безпеки підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Хмельницький, 2011. 230 с.
21. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія. 2-е вид., перероб. і доп. Харків: Фактор, 2008. 336 с.
22. Ткаченко А. М. Сучасні підходи до систематизації методів економічної діагностики / А. М. Ткаченко // Стратегія економічного розвитку України. - 2014. - № 35. - С. 257-262.
23. Ткаченко А. М. Сучасні підходи до систематизації методів економічної діагностики // Стратегія економічного розвитку України. 2014. № 35. С. 257–262.
24. Економічна безпека підприємства: [підручник] / [А. М. Дідик, О. Є. Кузьмін, О. Л. Ортинський, Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, О. В. Ілляшенко, та ін.]; за заг. ред. А. М. Дідика. - Львів: НУ "Львівська політехніка", ТзОВ "Видавничка група "Бухгалтери України", 2019, - 624с.
- [Текст] / L. W. Beeferman // The Heller School for Social Policy and Management. –2002, mimeo.
7. Bossert, W. Measuring Economic Insecurity Working Papers [Текст] / W. Bossert, C. D'Ambrosio // Society for the Study of Economic Inequality. – 2009, 111 с.
8. Scheve, K. Economic insecurity and the globalization of production. [Текст] / K. Scheve, M. Slaughter // American Journal of Political Science. – 2004. – Т. 48(4). – С. 662-674.
9. Brustbauer, J. (2016). Enterprise risk management in SMEs: Towards a structural model. *International Small Business Journal*, 34(1), 70-85. doi: 10.1177/0266242614542853
10. Ivchenko Ye. A. Transformatsii systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: monohrafiia. Sievierodonetsk: vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2018. 420 s.
11. Illiashenko O. V. Mekhanizmy systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: monohrafiia. Kharkiv: Machulin, 2016. 503 s.
12. Ovcharenko Ye. I. Systema ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: formuvannya ta tsilepokladannya: monohrafiia. Lysychansk: Vyd-vo "PromEnerho", 2015. 483 s.
13. Bertalanffy, L. von. (1962). General System Theory – A Critical Review. *General Systems*, Vol. VII, 1–20.
14. Ackoff R.A. Theory of Practice in the Social Systems Sciences // Russell I., Ackoff // Systems Research. – 1988. – Volume 5. Issue 3. – P. 241-246
15. Surmyn Yu. P. Teoriya system y sistemnoi analiz: ucheb. posob. Kyiv: MAUP, 2003. 368 s.
16. Zhmerenetskyi V. F. Teoriya bezopasnosti sotsyalnykh system: ucheb. posob. Moskva: NOU VPO MPSY, 2010. 177 s.
17. Filipova S. V. Transformatsiini protsesy v promyslovomu vyrobnytstvi v umovakh nestabilnosti: monohrafiia. Odesa: ORIDU NADU. 2005. 416 s.
18. Hrazhevska N. I. Transformatsiia ekonomichnykh system v umovakh hlobalizatsii : dys. dokt. ekon. nauk : 08.00.01. Kyiv, 2009. 455 s.
19. Sytnyk H. P., Abramov V. I. Diahnostychnyi metod yak instrument otsiniuvannya derzhavnoi polityky natsionalnoi bezpeky // Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnogo upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy. 2013. № 3. S. 17–26.
20. Shutiak Yu. V. Diahnastyka ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04. Khmelnytskyi, 2011. 230 s.
21. Kostyrko L. A. Diahnastyka potentsialu finansovo-ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstva: monohrafiia. 2-e vyd., pererob. i dop. Kharkiv: Faktor, 2008. 336 s.
22. Tkachenko A. M. Suchasni pidkhody do systematyzatsii metodiv ekonomichnoi diahnostryky / A. M. Tkachenko // Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy. - 2014. - № 35. - S. 257-262.
23. Tkachenko A. M. Suchasni pidkhody do systematyzatsii metodiv ekonomichnoi diahnostryky // Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy. 2014. № 35. S. 257–262.
24. Економічна безпека підприємства: [підручник] / [А. М. Дідик, О. Є. Кузьмін, О. Л. Ортинський, Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, О. В. Ілляшенко, та ін.]; за заг. ред. А. М. Дідика. - Lviv: NU "Lvivska politekhnika", TzOV "Vydavnycha hrupa "Bukhhaltery Ukrainy", 2019, - 624s.

References

- Ivchenko Ye., Pogorelov Yu. (2017). Economic security of enterprises in the Luhansk region in conditions of post-conflict transformation . *Baltic Journal of Economic Studies*. 5(3), 358–367.
- Ivchenko Ye., Pogorelov Yu. (2017). Conventionalism as a theoretical basis for the understanding of the nature of economic security in the enterprise. *EUREKA: Social and Humanities*, 6(12), 16–23.
- Havlovska, N., Rudnichenko, Y., & Lisovskyi, I. (2019). Transformation Processes In The System Of Providing Economic Security Of Investment Activities Of Industrial Enterprises. *Baltic Journal of Economic Studies*, 5(2), 18–23.
- Kozachenko H. V., Pohorelov Yu. S. Pro deiaki problemy u suchasni ekonomichni bezpekolohii // Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva: zb. nauk. prats. Luhansk (Sievierodonetsk): Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2015. Vyp. 3(55). S. 6–18.
- Illiashenko, O., Rudnichenko, Y., Momot, T., Havlovska, N., (2016). The enterprise economic security system: the state assessment using management functional types. *International Journal for Quality Research*, 14 (1), 183–198. doi: <https://doi.org/10.24874/IJQR14.01-12>
- Beeferman, L. W. The asset index: Assessing the progress of states in promoting economic security and opportunity

Ивченко Е. А., Ивченко Ю.А., Мартынов А.А.
Методологические основы диагностирования трансформаций системы экономической безопасности предприятия

В статье рассмотрены методологические основы диагностирования трансформаций системы экономической безопасности предприятия. По результатам исследования установлено, что главной целью обеспечения функциональности и действенности системы экономической безопасности предприятия являются трансформации. Предложен объектно-функциональный подход к пониманию системы экономической безопасности предприятия. Описано влияние комбинирования функций, объектов, методов, субъектов на изменения функциональности и действенности деятельности системы экономической безопасности предприятия в процессе трансформации, поскольку указанные элементы являются динамичными и испытывают такие трансформации. Предложено представление системы экономической безопасности предприятия на основе объектно-функционального подхода, что позволило отслеживать изменение элементов и процессов их функционирования и позволяет диагностировать содержание трансформаций, результаты функционирования, характеристики функционирования и последствия. Определены целевой характер диагностирования трансформаций системы экономической безопасности предприятия. Разработан инструментарий по диагностированию трансформаций системы экономической безопасности предприятия путем определения в пределах каждого из проанализированных подходов определенных маркеров. Сформировано совокупность принципиальных инструментов для каждого из рассмотренных подходов представленных соответствующих направлений диагностирования трансформаций.

Ключевые слова: трансформация, экономическая безопасность, система экономической безопасности предприятия, диагностика, идентификация, социально-экономическая система.

Ivchenko Ye.A., Ivchenko Yu.A., Martynov A.A.
Methodological principles of diagnosis of transformations of the system of economic security of the enterprise

In the article the methodological bases of diagnosing transformations of the economic security system of the enterprise are considered. According to the results of the study, it is determined that the main purpose of ensuring the functionality and efficiency of the economic security of the enterprise is transformation. The necessity of managing the processes of transformations of the economic security system of the enterprise by the subjects of management is proved. An object-

functional approach to understanding the system of economic security of the enterprise is presented. The influence of combining functions, objects, methods, subjects on changes in the functionality and efficiency of the economic security of the enterprise in the process of transformation is described, because these elements are dynamic and experience such transformations. The proposed representation of the system of economic security of the enterprise on the basis of object-functional approach made it possible to track changes in elements and processes of their functioning and allows to diagnose the content of transformations, results of operation, performance characteristics and consequences. The target character of diagnosing transformations of the economic security system of the enterprise is determined. It is proved that diagnosing transformations of the economic security system of the enterprise and forming a holistic judgment about the current state of such transformations at the enterprise is the basis for forming the image of future transformations and for implementing the necessary management actions to implement such transformations. A toolkit for diagnosing transformations of the economic security system of the enterprise by identifying within each of the analyzed approaches certain markers that indicate the emergence of transformations of the economic security system of the enterprise, in order to describe them. The definition of markers that indicate the emergence of transformations in the economic security of the enterprise allowed to form a set of basic tools for each of the considered approaches for the presented relevant areas of diagnosis of transformations.

Keywords: transformation, economic security, economic security system of the enterprise, diagnostics, identification, socio-economic system.

Ивченко Євген Анатолійович – доктор економічних наук, доцент, в.о. директора навчально-наукового інституту економіки і управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк,

Ивченко Юлія Анатоліївна – старший викладач кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Мартынов Андрій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Стаття подана 23.10.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-38-43>

УДК 332.143

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БАЗИ ІННОВАЦІЙ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Клюс Ю.І., Никитюк О.В.

ANALYSIS OF FORMATION OF CORPORATE INNOVATION BASE AT INDUSTRIAL ENTERPRISE

Klius Y.I., Nikitiuk O.V.

У статті запропоновано структуру і спосіб формування корпоративної бази інновацій, що складається з двох модулів (індивідуальної та групової баз інновацій), основу якої складає безліч професійних завдань і, відповідних кожній професійній задачі, сукупності індивідуальних і групових інновацій або знань про них. Кожне завдання відповідає певній меті управління інноваціями. Розраховано економічний ефект від впровадження інтеграційного підходу до управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах. Запропоновано складові корпоративної бази інновацій, що містять два модулі: індивідуальну базу інновацій (ІБІ) і групову базу інновацій (ГБІ).

Ключові слова: іноваційна діяльність, промислове підприємство, постконфліктна трансформація, підхід, оцінювання, показники.

Вступ. В Україні, з моменту набуття незалежності, Президентом і Урядом неодноразово наголошувалось те, що головним фактором стійкого зростання економіки держави можуть бути тільки науково-технічні інновації. Розвиток інноваційної моделі структурної перебудови економіки визначено основним принципом державної політики, згідно якого держава сприяє впровадженню сучасних досягнень науки і техніки (інноваційних розробок) у виробництво. Перетворення в українській економіці слід розглядати у межах цілісного соціально орієнтованого механізму господарювання. Традиційний науковий підхід до економічних досліджень, пов'язаний з генетичним аспектом діалектичного методу пізнання та аналізом причинно-наслідкових взаємозв'язків між економічними явищами, дозволяє вивчати закономірності виникнення та зміни суспільно-економічних формацій, але його необхідно доповнити функціональним аспектом, який пов'язаний із вже усталеним відтворенням економіки в даний історичний момент.

Постановка проблеми. Активізація інноваційної діяльності підприємств потребує якісно нової

організації взаємозв'язків і взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу. Поширення форм корпоративної власності й господарювання в Україні зумовило розвиток корпоративного управління, стратегічна спрямованість якого стає пріоритетною ланкою діяльності менеджменту промислових підприємств. Впровадження дієвої корпоративної системи управління інноваціями підвищує конкурентоспроможність та економічну ефективність завдяки забезпеченню належної уваги до інтересів інвесторів, керівництва та інших учасників корпоративних відносин; фінансової прозорості, запровадженню правил ефективного менеджменту та контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі досліджень [1-2], можна виділити завдання, які повинні бути досягнуті при формуванні системи управління інноваційною діяльністю підприємства. Вчені [3] розглядають управління інноваційною діяльністю як складову менеджменту сучасного підприємства, що охоплює планування, організування та стимулювання інноваційної діяльності, реалізацію інноваційних проектів, розрахованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій підприємства. За дослідженнями [4], система управління інноваційною діяльністю підприємства є сукупністю елементів, що знаходяться у взаємозв'язку і впливають на процес інноваційної діяльності. Ця система спрямована на досягнення поставлених цілей, в рамках певних принципів і методів управління інноваційним процесом та будується на принципах системності, динамічності, наукової обґрунтованості, єдності цілей, гнучкості та ефективності. У роботі [5] стверджується, що формування систем управління повинно базуватись на принципах цілісності, системності, ієрархічності, розвитку.

Відаючи належне авторам наукових доробок у царині управління інноваціями, слід зазначити, що проблематику формування корпоративної бази інновацій на підприємствах до цього часу досліджено

фрагментарно. Зокрема, маловивченими є питання оцінювання економічного результату управління інноваціями в корпоративній структурі, а дослідження щодо інструментарію управління інноваціями в корпоративній структурі майже відсутні. Недостатньо дослідженими є також математичні аспекти управління інноваціями в корпорації.

На основі вищевикладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у дослідженні процесу формування корпоративної бази інновацій промислового підприємства та впливу на це постконфліктних процесів.

Результати досліджень. Авторами пропонується структура і спосіб формування корпоративної бази інновацій, основу якої складає безліч професійних завдань і, відповідних кожній професійній задачі, сукупності індивідуальних і групових інновацій або знань про них. Кожне завдання відповідає певній меті управління інноваціями.

Професійні завдання, а також індивідуальні та групові інновації або знання про них відповідають рівням управління (стратегічного, тактичного та оперативного) і областям діяльності корпорації.

Професійні завдання повинні бути описані на основі наступної схеми: перший елемент – місце даного професійного завдання в діяльності. Другий елемент – постановка завдання, яка складається з формулювання цілей її виконання і вихідних даних. Третій елемент – вказівка на ті регламентовані процедури, які необхідні для виконання професійного завдання. Типовим професійним завданням виступає таке завдання, яке є узагальненим, характерним для більшості професійних ситуацій. Очевидно, що професійна діяльність складається з виконання трудових функцій, що вимагають від фахівця комплексних умінь, для яких необхідні різні інновації. Але будь-яка типова задача може бути розкладена на ієрархію підзадач, нижчий рівень якої складають приватні підзадачі. При формуванні професійних завдань необхідно виходити з типового професійного завдання, виконання якого передусім навчання рішенням приватних завдань. Приватна завдання – це завдання, відповідне елементарної професійної ситуації. Завдання, здатні охоплювати кілька елементарних ситуацій, визначаються як наскрізні.

Професійні завдання, що охоплюють великий комплекс наскрізних завдань, є комплексними завданнями. Комплексні завдання повинні охоплювати основний зміст діяльності фахівця, передбачати можливість перенесення умінь, придбаних при вирішенні одного типу завдань, на інші типи. По кожній професійній задачі здійснюється формування індивідуальних і групових інновацій, які є результатами трансферного, алгоритмічного, креативного управління інноваціями.

Корпоративна база інновацій включає в себе два модулі:

індивідуальну базу інновацій (ІБІ) і групову базу інновацій (ГБІ).

Індивідуальна база інновацій являє собою безліч індивідуальних професійних інновацій, використовуваних ними для вирішення завдань за своїм напрямом діяльності.

Групова база інновацій являє собою безліч групових інновацій, використовуваних членами професійної спільноти або робочої групи у своїй професійній діяльності.

Модель індивідуальної бази інновацій може бути описана за допомогою об'єднання W (безліч професійних завдань) і X^i (безліч індивідуальних інновацій):

$$K^i = W \cup X^i. \quad (1)$$

Безліч індивідуальних інновацій по i -й професійній задачі опишемо через X_1^i . Тоді безліч X^i індивідуальних інновацій, сформульованих за всіма n професійним завданням, визначиться наступним чином:

$$X^i = \bigcup_{l=1}^n X_1^l. \quad (2)$$

У свою чергу, безліч індивідуальних професійних інновацій по i -й задачі X^i представимо як

$$X_1^i = C_1^i \cup T_1^i \cup M_1^i \cup S_1^i \cup N_1^i, \quad (3)$$

де C_1^i – індивідуальні концептуальні інновації;
 T_1^i – індивідуальні методологічні інновації;
 M_1^i – індивідуальні методичні інновації;
 S_1^i – індивідуальні ситуаційні інновації;
 N_1^i – індивідуальні орієнтуючі інновації.

У свою чергу, індивідуальні методичні та орієнтуючі інновації M_1^i та N_1^i виражаються через індивідуальні методичні інновації по етапах рішення професійної завдання (цілестворення - M_i^{if} , стратегія - M_j^{ic} , тактика - M_i^{it} , отримання результатів - M_i^{ip} , контроль M_i^{ik}) і через індивідуальні орієнтуючі інновації по етапам стратегії (N_i^{ic}) і тактики (N_i^{it}).

Такий розподіл інновацій по рівням пов'язаний з визначенням інновацій.

Методичні інновації – це способи вирішення професійного завдання в даній організації, і вони розглядаються на всіх рівнях рішення задачі.

Орієнтуючі інновації – це приклади розв'язання професійного завдання, взяті з досвіду інших організацій і з урахуванням світових наукових досягнень, в зв'язку з цим вони розглядаються тільки в

узагальненому вигляді на стратегічному та тактичному етапах виконання завдання.

Значені інновації представлені формулами

$$M_i^{\text{и}} = M_i^{\text{и}f} \cup M_i^{\text{и}c} \cup M_i^{\text{и}t} \cup M_i^{\text{и}p} \cup M_i^{\text{и}k}; \quad (4)$$

$$N_i^{\text{и}} = N_i^{\text{и}c} \cup N_i^{\text{и}t}. \quad (5)$$

Для групової бази інновацій модель будується за аналогією з моделлю індивідуальної бази інновацій, при цьому елементами виступають не індивідуальні інновації, а групи:

$$K^r = W \cup X^r. \quad (6)$$

Безліч групових інновацій по і-й професійній задачі позначимо як X_i^r . Тоді безліч X^r групових інновацій, сформульованих за всіма п-професійними завданнями, визначиться за формулою

$$X^r = \bigcup_{i=1}^n X_i^r. \quad (7)$$

У свою чергу безліч X_i^r групових інновацій по і-й професійній задачі представимо у вигляді формули:

$$X_i^r = C_i^r \cup T_i^r \cup M_i^r \cup S_i^r \cup N_i^r, \quad (8)$$

де C_i^r – групові концептуальні інновації;
 T_i^r – групові методологічні інновації;
 M_i^r – групові методичні інновації;
 S_i^r – групові ситуаційні інновації;
 N_i^r – групові орієнтуючі інновації;

Концептуальні, методологічні, ситуаційні інновації представляються у вигляді множин, елементами яких є окремі умовиводи – інноваційні одиниці.

Групові, індивідуальні методичні інновації, що представляють собою спосіб вирішення завдання, записуються у вигляді елементів інновацій по етапах рішення професійного завдання:

цілестворення - $M_i^{\text{и}f}$, $M_i^{\text{и}c}$;
 стратегія - $M_j^{\text{и}c}$, $M_j^{\text{и}c}$;
 тактика - $M_i^{\text{и}t}$, $M_i^{\text{и}t}$;
 отримання результатів - $M_i^{\text{и}p}$, $M_i^{\text{и}p}$;
 контроль $M_i^{\text{и}k}$, $M_i^{\text{и}k}$.

$$M_i^{\text{и}} = M_i^{\text{и}f} \cup M_i^{\text{и}c} \cup M_i^{\text{и}t} \cup M_i^{\text{и}p} \cup M_i^{\text{и}k}. \quad (9)$$

$$M_i^{\text{и}} = M_i^{\text{и}f} \cup M_i^{\text{и}c} \cup M_i^{\text{и}t} \cup M_i^{\text{и}p} \cup M_i^{\text{и}k}. \quad (10)$$

Групові та індивідуальні орієнтуючі інновації відображають позитивний досвід інших підприємств у вирішенні подібного професійного завдання, тому вони розглядаються на двох етапах: стратегії ($N_i^{\text{и}c}$, $N_i^{\text{и}c}$) та тактики ($N_i^{\text{и}t}$, $N_i^{\text{и}t}$):

$$N_i^r = N_i^{\text{и}c} \cup N_i^{\text{и}t} \quad (11)$$

$$N_i^{\text{и}} = N_i^{\text{и}c} \cup N_i^{\text{и}t} \quad (12)$$

Розглянемо більш докладно методичні інновації. Безліч методичних групових та індивідуальних інновацій на етапі цілестворення по і-й професійній задачі являють собою, відповідно, безліч глобальних цілей:

$$M_i^{\text{и}f} = \{y_{il}, \dots, y_{im}\}, M_i^{\text{и}c} = \{x_{il}, \dots, x_{im}\}. \quad (13)$$

На етапі стратегії безліч методичних групових і індивідуальних інновацій по і-й професійній задачі є безліч глобальних підзадач:

$$M_i^{\text{и}c} = \{q_{il}^{\text{и}}, \dots, q_{im}^{\text{и}}\}, \quad (14)$$

де $q_{ig}^{\text{и}}$, $q_{ig}^{\text{и}}$ – глобальні підзадачі, відповідно, сформовані групою або індивідуально, кожна глобальна підзадача представляється як об'єднання безлічі, що складається з однієї глобальної мети і безлічі глобальних вихідних даних. Запишемо глобальні підзадачі, сформовані групою і індивідуумом:

$$q_{ig}^{\text{и}} = \{y_{ig}^{\text{и}}\} \cup \{X_{ig1}^{\text{и}}, \dots, X_{igr}^{\text{и}}\}; \quad (15)$$

$$q_{ig}^{\text{и}} = \{y_{ig}^{\text{и}}\} \cup \{X_{ig1}^{\text{и}}, \dots, X_{igr}^{\text{и}}\}, \quad (16)$$

де $\{y_{ig}^{\text{и}}\}$ – глобальна мета, створена групою;

$\{X_{ig1}^{\text{и}}, \dots, X_{igr}^{\text{и}}\}$ – глобальні вихідні дані, створені групою;

$\{y_{ig}^{\text{и}}\}$ – глобальна мета, створена індивідуумом;

$\{X_{ig1}^{\text{и}}, \dots, X_{igr}^{\text{и}}\}$ – глобальні вихідні дані, створені індивідуумом.

На тактичному етапі рішення кожної глобальної підзадачі конкретизується і для кожної під задачі формується безліч під задач 1-го, 2-го і 3-го рівнів для методичних групових інновацій

$\{q_{il}^{rl}, \dots, q_{ik1}^{rl}\}, \{q_{il}^{r2}, \dots, q_{ik2}^{r2}\},$
 $\{q_{il}^{rk}, \dots, q_{ikk}^{rk}\}$ і методичних індивідуальних ін-
 новацій $\{q_{il}^{il}, \dots, q_{ik1}^{il}\}, \{q_{il}^{i2}, \dots, q_{ik2}^{i2}\},$
 $\{q_{il}^{ik}, \dots, q_{ikk}^{ik}\}$:

$$M_{il}^{rt} = \{q_{il}^{rl}, \dots, q_{ik1}^{rl}\} \cup \{q_{il}^{r2}, \dots, q_{ik2}^{r2}\} \cup \dots \cup \{q_{il}^{rk}, \dots, q_{ikk}^{rk}\};$$

$$M_i^{it} = \{q_{il}^{il}, \dots, q_{ik1}^{il}\} \cup \{q_{il}^{i2}, \dots, q_{ik2}^{i2}\} \cup \dots \cup \{q_{il}^{ik}, \dots, q_{ikk}^{ik}\}.$$

На етапі отримання результатів безліч методичних групових та індивідуальних інновацій для кожного професійного завдання запишуться як:

$$M_i^{rp} = \{e_{il,\dots}^r, e_{im}^r\}; \quad (19)$$

$$M_i^{irp} = \{e_{il,\dots}^i, e_{im}^i\}; \quad (20)$$

де e_{ig}^r, e_{ig}^i , - окремих результат.

Безліч методичних групових та індивідуальних інновацій на етапі контролю є безліччю висновків про відповідність отриманих результатів шуканим:

$$M_i^{rk} = \{u_{il,\dots}^r, u_{ik}^r\}. \quad (21)$$

$$M_i^{irk} = \{u_{il,\dots}^i, u_{ik}^i\}. \quad (22)$$

Орієнтуючі інновації представляються на етапах стратегії і тактики аналогічно з урахуванням того, що всі сформовані елементи є не результатом діяльності даної організації, а позитивним еталонним досвідом інших організацій.

В якості моделі формування корпоративної бази інновацій розглянемо логічний причинно-наслідковий зв'язок, позначений як « \rightarrow ».

Особливістю причинно-наслідкового зв'язку є те, що вона показує логіку і порядок формування інновацій. Загальний опис причинно-наслідкового зв'язку, що акумулює знання в одиницю, запишемо у вигляді:

$$S; L; A \rightarrow B; C, \quad (23)$$

де S – опис класу ситуацій, в якому причинно-наслідковий зв'язок може використовуватися, в нашому випадку це професійне завдання (W_j);

L – умова, при виконанні якого причинно-наслідковий зв'язок актуалізується, тобто це процедура занесення інновацій в базу інновацій менеджментом по управлінню інноваціями (P_i);

A – причина, або інновації, отримані індивідуально або в групі (X_i);

B – наслідок, або інновації, акумульовані в базі інновацій (R_i^z);

C – вказівка на зміни, які треба внести в елементи даного причинно-наслідкового зв'язку; в нашому випадку це перехід до наступного знання (позначимо як $i = i + 1$) або до наступної професійної задачі (позначимо як $j = j + 1$).

З огляду на вище вказане, причинно-наслідковий зв'язок формування бази інновацій запишеться у вигляді:

$$W_j; P_i; X_i \rightarrow R_{(i+1)}^x; i = i + 1 \quad (24)$$

для переходу до наступного вигляду інновації;

$$W_j; P_i; X_i \rightarrow R_i^x; j = j + 1 \quad (25)$$

для переходу до наступної професійної задачі.

Розглянемо акумуляцію інновацій на основі причинно-наслідкового зв'язку для одного професійного завдання. Оскільки вона аналогічна для групових та індивідуальних інновацій, то ми не будемо позначати їх спеціально. Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції концептуальних інновацій C_i по i -й професійній задачі представимо в вигляді:

$$W_j; P_i; C_i \rightarrow R_i^c; i = i + 1.$$

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції методологічних інновацій T_i по i -й професійній задачі представимо в вигляді:

$$W_j; P_i; T_i \rightarrow R_i^t; i = i + 1.$$

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції методичних інновацій M_i по i -й професійній задачі представимо в вигляді:

$$W_j; P_i; M_i \rightarrow R_i^m; i = i + 1.$$

З урахуванням того що методичні інновації розглядаються на етапах рішення професійної завдання, вище представлений причинно-наслідковий зв'язок складається з вкладених причинно-наслідкових зв'язків.

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції методичних інновацій на етапі цілестворення представлено у вигляді:

$$W_j; P_i; M_i^f \rightarrow R_i^{fm}; i = i + 1.$$

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції методичних інновацій на етапі стратегії представлено у вигляді:

$$W_j; P_i; M_i^c \rightarrow R_i^{cM}; i = i + 1.$$

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції методичних інновацій на етапі тактики представлено у вигляді:

$$W_j; P_i; M_i^t \rightarrow R_i^{tM}; i = i + 1.$$

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції методичних інновацій на етапі отримання результатів представлений у вигляді:

$$W_j; P_i; M_i^p \rightarrow R_i^{pM}; i = i + 1.$$

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції методичних інновацій на етапі контролю представлений у вигляді:

$$W_j; P_i; M_i^k \rightarrow R_i^{kM}; i = i + 1.$$

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції ситуаційних інновацій S_i по i -й професійній задачі представимо в вигляді:

$$W_j; P_i; S_i \rightarrow R_i^S; i = i + 1.$$

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції довідкових інновацій H_i по i -й професійній задачі представимо в вигляді

$$W_j; P_i; H_i \rightarrow R_i^H; i = i + 1.$$

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції орієнтуючих інновацій N_i по i -й професійній задачі представимо в вигляді:

$$W_j; P_i; N_i \rightarrow R_i^N; i = i + 1.$$

З урахуванням того, що орієнтуючі інновації представляються на етапах стратегії і тактики рішення професійних завдань, мають місце такі причинно-наслідкові зв'язки.

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції орієнтують інновації на етапі стратегії представлено в вигляді:

$$W_j; P_i; N_i^c \rightarrow R_i^{cN}; i = i + 1.$$

Причинно-наслідковий зв'язок акумуляції орієнтуючих інновацій на етапі тактики представлено у вигляді:

$$W_j; P_i; N_i^t \rightarrow R_i^{tN}; i = i + 1.$$

Особливістю бази інновацій є те, що зазначені інновації формуються також з урахуванням різних форм представлення інновацій.

Є однорідні і комплексні форми подання інновацій.

Сукупність форм можна описати таким виразом:

$$M_1 = \{F, T, S, V, K, C\}, \quad (26)$$

де F – уявлення інновацій у формальній формі (F-форма);

T – уявлення інновацій в текстовій формі (T-форма);

S – уявлення інновацій в аудіальній (мова, звуки) формі (S-форма);

V – уявлення інновацій в візуальній (V-форма);

K – уявлення інновацій в кінестатичній формі (K-форма);

C – уявлення інновацій в комплексній формі (C-форма).

За допомогою F-форми передається зміст формальних законів, теорем, аксіом; через T-форму – зміст друкованих матеріалів – статей, журналів, газет, книг, патентів, дисертацій, звітів, навчальних планів, медичних карт пацієнтів та інших матеріалів, в яких відсутні математичні вирази; за допомогою S-форми – зміст звукозаписів та ін.; за допомогою V-форми – зміст візуальних образів; за допомогою K-форми – зміст дій, подій. C-форма уявлення інновацій об'єднує одночасно кілька однорідних форм, наприклад, текстову і аудіальну, кінестатичну і візуальну та ін. Широке поширення набула комплексна форма подання інновацій, що об'єднує аудіальну і візуальну форми і отримала назва аудіо-візуальної форми - SV-форми. За допомогою цієї форми виражається зміст теле- і кіноматеріалів - телепередач, кінофільмів, кінохроніки і ін.

Висновок. Для реалізації авторської методології пропонується використовувати алгоритм, які складається з трьох етапів, що реалізуються послідовно:

по-перше, формування ієрархії цілей корпорації, на основі експертних і креативних методів прийняття рішень по всіх областях діяльності (виробництво, маркетинг, фінанси, управління людськими ресурсами, інформаційно-технічне забезпечення) і рівнями управління (стратегічний, тактичний, операційний);

по-друге, визначення початкових цілей управління інноваціями, необхідних для реалізації поставлених корпоративних цілей по відповідним областям діяльності і рівнями управління;

по-третє, виявлення взаємозв'язків між цілями інноваційного управління, існуючих інновацій та джерел їх отримання, на основі перерахованих вище підходів до управління інноваціями. Отримані інновації або знання про них адаптуються до обраних вище цілям і акумулюються в корпоративній базі даних.

Практична значимість отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть знайти застосування в корпоративних інтеграційних структурах для збільшення економічної ефективності, отримання прибутку за рахунок використання інновацій.

Література

1. Гриньова В. М., Власенко В. В. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємстві: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК». 2005. 200 с.
2. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми: Університетська книга. 2010. 334 с.
3. Стадник В. В., Йохна М. А. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. Київ: Академвидав. 2006. 464 с.
4. Петухова О. М. Формування системи управління інноваційною діяльністю підприємств. Наук. праці Нац. ун-ту харч. технологій. 2012. № 43. С. 174–180.
5. Козловський В. О. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ. 2007. 210 с.
6. Клюс Ю.І. Організаційно-інформаційне формування корпоративного управління інноваціями. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. — [Електронне наукове видання]. — Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-6>

References

1. Grinyova V. M., Vlasenko V. V. (2005), Organizational problems of innovative activity at the enterprise: monograph Kharkiv: INZHEK, 2005, 200 p.
2. Ilyashenko S. M. (2010), Innovative management: a textbook. Sums: University Book. 334 p.
3. Stadnik V. V., Yokhna M. A. (2006), Innovative management: a textbook. Kiev: Academic, 464 p.
4. Petukhova O. M. (2012), Formation of enterprise innovation management system. Science. Labor Nat. univ. Technologies, № 43, P. 174–180.
5. Kozlovsky V. A. (2007), Innovative management: textbook. Vinnytsia: VNTU, 210 p.
6. Klius Y. I. (2015) Organizacijno-informacijne formuvannya korporativnogo upravlinnya innovacijami. Globalni ta nacionalni problemi ekonomiki. no 6. — [Elektronne naukove vidannya]. — Rezhim dostupu: <http://global-national.in.ua/issue-6>

Клюс Ю. И., Никитюк О. В. Анализ формирования корпоративной базы инноваций на промышленном предприятии

Предложена структура и способ формирования корпоративной базы инноваций, состоящей из двух модулей (индивидуальной и групповой баз инноваций), основу которой составляет множество профессиональных задач и, соответствующих каждой профессиональной задаче, совокупности индивидуальных и групповых инноваций или знаний о них. Каждое задание соответствует определенной цели управления инновациями. Рассчитан экономический эффект от внедрения интеграционного подхода к управлению инновационной деятельностью на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: инновационная деятельность, промышленное предприятие, постконфликтная трансформация, подход, оценка, показатели

Klius Y.I., Nikitiuk O. V. Analysis of formation of corporate innovation base at industrial enterprise

The paper offers the proprietary research methodology studying the mathematical basis of innovation management in the system of methodological approaches (algorithmic management, transfer management, creative management), based on the identified processes of innovation management at the industrial enterprises in the context of post-conflict transformation. The approaches to the formation of the innovation management objectives at industrial enterprises in the post-conflict transformation context are analysed and own approach is substantiated, contained within eight key spaces, with the identification of five groups of goals: financial, production, marketing, human resource management, information technology support. The innovation management objectives system is proposed with its innovation management objectives subsystem in finances, production, marketing, human resources management and information-technical support. Each subsystem got developed mathematical basis on strategic, tactical and operational levels. Innovation management objectives completion phases at the industrial enterprise were developed. At the first phase a hierarchy of the corporate goals is formed. It is based on the expert and creative decision-making methods for the areas of the company's activity (production area, managerial - human resource management, financial, marketing, information-technological) and management levels (strategic, tactical, operational). The expert assessments in the second phase identify the initial goals of the innovation management system. In the third phase the relationship between goals and existing innovations in the corporation are defined. At this stage, a system of innovation management goals is formed. The proposed structure and method for forming an innovation corporate base consisting of two modules (the individual and group innovation bases), the basis of which consists of a set of job assignments and corresponding to each job assignment a combination of individual and group innovations or knowledge about them. Each task corresponds to a specific goal of managing innovation. The economic impact of introducing an integrative approach to innovation management in industrial enterprises is calculated.

To implement the author's methodology, it is proposed to use an algorithm that consists of three stages, implemented sequentially: first, the formation of a hierarchy of goals of the corporation, based on expert and creative methods of decision-making in all areas of activity (production, marketing, finance, human resource management, information technology) and management levels (strategic, tactical, operational); secondly, the definition of the initial goals of innovation management, necessary for the implementation of corporate goals in the relevant areas of activity and levels of government; third, identifying the relationships between the goals of innovation management, existing innovations and sources of their production, based on the above approaches to innovation management. The obtained innovations or knowledge about them are adapted to the above objectives and accumulated in the corporate database.

Key word: innovation activity, industrial enterprise, post-conflict transformation, approach, assessment, indicators.

Клюс Юлія Ігорівна – завідувач кафедри обліку і оподаткування СНУ ім. В. Даля, д.е.н., професор

Никитюк Оксана Валеріївна – асистент кафедри обліку і оподаткування СНУ ім. В. Даля

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-44-55>

УДК: 336.741.342(477)

СИНЕРГЕТИЧНА МОДЕЛЬ ВПЛИВУ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ НА ВВП В УКРАЇНІ

Колосов А.М.

SYNERGETIC MODEL OF THE IMPACT OF THE NATIONAL CURRENCY RATE ON GDP IN UKRAINE

Kolosov A.M.

В Україні поточний курс гривні до іноземних валют є одним з базових показників для складання чергового річного бюджету України, оцінки рівня внутрішнього валового продукту (ВВП), дієвості Національного банку України та стану економіки в цілому. В Україні відсутні чіткі науково обґрунтовані орієнтири щодо того, яким чином коливання курсу національної валюти України впливає на рівень ВВП, що дає простір для зловживань шляхом штучного регулювання курсу національної валюти в інтересах певних зацікавлених груп, а теоретичне вирішення задачі по встановленню науково обґрунтованого паритету між коливаннями курсових показників перешикоджало б цьому і сприяло збереженню стабільності динаміки ВВП, що впливає на багато інших економічних показників.

В якості досліджуваного показника статистичної залежності в моделі самоорганізації курсів запропоновано коефіцієнт паритетності, який відображає ставлення індексу курсу гривні (розрахованого в гривнях за 1 долар) до індексу ВВП в доларовому вимірі за підсумками звітного року. Застосовуючи метод точкового відображення отримано траєкторію зміни коефіцієнта паритетності протягом 23 років, яка показує, що при відсутності зовнішніх впливів (світових економіко-фінансових криз або збройних конфліктів), що обурюють динаміку досліджуваного показника, в цілому відбувається процес самоорганізації взаємодії великої кількості невизначених факторів, тим або іншим чином пов'язаних з показниками, які розглядаються. При цьому спостерігається стійка спрямованість величини даного показника до певної точки тяжіння, атрактору на рівні показника 0,8. Економічне значення цього результату полягає в тому, при плавному знеціненні гривні в межах щорічних індексів не більше 1,02-1,04, а то і при зміцненні гривні з індексами менше 1 до 0,97, має місце гарантоване збільшення показника ВВП в доларах з індексами до попереднього року на рівні 1,17, тобто на 17%, що як раз і спостерігається за звітними даними за 2017-2019 роки.

Ключові слова: атрактор, внутрішній валовий продукт, курс національної валюти, метод точкового відображення, синергетична модель.

Вступ. Курс національної валюти України гривні є чи не найважливішим показником фінансово-економічного стану країни, до якого завжди прикута увага фахової спільноти і суспільства в цілому. Так, в Україні поточний курс гривні до іноземних валют, перш за все, до долара і євро, відноситься до кола обов'язкових щоденних новин, він є також одним з базових показників для складання чергового річного бюджету України, оцінювання дієвості Національного банку України, як і стану економіки в цілому, особливо в періоди різких зрушень вартості національної валюти по відношенню до долару США, що зазвичай відбувається в періоди найгострішої економічної кризи.

Протягом останніх 25 років коливання курсу гривні до долару США мало стійку тенденцію до зниження, у тому числі, тричі – шляхом значного й швидкого знецінювання:

- 1) внаслідок економічної кризи в Російській Федерації в 1998 році – з 1,86 до 3,42 грн. за 1 долар;
- 2) внаслідок світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 років з 5,51 до 8,08 грн. за 1 долар;
- 3) у 2015-2016 роках в період гострої фази збройного конфлікту в Донбасі аж до рівня більше 33 грн. за 1 долар.

Кожен період знецінення національної валюти викликав масові почуття тривоги за економічний стан країни, провокував здійснення Національним банком України, урядом та іншими інституціями необхідних заходів щодо стримування зниження курсу гривні, після чого, як правило, відмічалася стабілізація як курсу гривні, так і фінансово-економічного стану економіки в цілому. Але починаючи з 2019 року після чергового оздоровлення курсу національної валюти, коли вона зміцнилася на початку 2020 року до 23,68 грн. за 1 долар США, у країні розвернулася доволі різка компанія критики діяльності Національного банку і Кабінету Міністрів України, спрямованої на укріплення гривні. Із

зміцненням гривні зв'язали невиконання доходної частини бюджету за підсумками 1-го кварталу 2020 року, пояснюючи вплив саме цього фактору на зменшення відрахувань від доходів українських експортерів. У процесі дискусії загострилися питання, хто відповідає за поточний курс національної валюти і який курс її є найбільш прийнятним для даного моменту економіки України.

Слід зауважити, що проблематика дослідження коливань курсу національних валют притаманна лише країнам, що не мають вільно конвертованих валют, незалежно від їх розміру та економічної потужності, до яких належать одночасно і Китай і Україна. Для країн, які користуються світовими вільно конвертованими валютами, або національні валюти яких міцно прив'язані до певних світових валют, дана проблематика не є актуальною. Навпаки, для країн, національні валюти яких відносяться до світових за поточним курсом, який формується за певним встановленим механізмом, проблематика динаміки курсу національної валюти належить до однієї з найактуальніших. В ситуації, яка склалася в Україні протягом 2020 року, виявилось, що стосовно рівноважного курсу гривні для поточного періоду економічного становища в країні відсутні чіткі науково обґрунтовані орієнтири, що дає широкий простір до зловживань шляхом штучного регулювання курсу національної валюти в інтересах однієї або іншої з декількох груп стейкхолдерів: експортерів, імпортерів, внутрішніх підприємців, населення в цілому та ін. Власне, відсутнє теоретичне уявлення щодо необхідного паритету між курсом національної валюти і зв'язаним з ним рівнем найважливіших макроекономічних показників, зокрема, з показником валового внутрішнього продукту (ВВП). Теоретичне вирішення такої задачі змогло би надати орієнтири для регулювання курсу національної валюти з метою збереження стабільності динаміки ВВП, виключаючи різких коливань цього показника, який впливає на багато інших економічних показників, а в кінцевому рахунку, на рівень життя населення. Отримання автором перших результатів математичного моделювання співвідношення курсу національної валюти і ВВП в Україні і спричинило підготовку даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та усвідомлення проблеми за темою статті. Офіційний курс національної валюти в Україні по відношенню до іноземних валют встановлюється Національним банком по результатах чергових торгів на українській міжбанківській валютній біржі (УМВБ). Поточні значення курсу національної валюти широко публікуються, відображаються в звітах Державної служби статистики України (ДССУ), а також є предметом чисельних публікацій, маючих мету пояснення, аналізу, прогнозування результатів очікуваних валютних торгів. Систематизовану статистичну інформацію стосовно стану і динаміки показників валютного ринку надають аналітичні огляди, наприклад [1; 2]. Показник валового внутрішнього

продукту (ВВП) є головним індикатором формування чергового річного бюджету країни, він є постійним предметом уваги експертного середовища і його фактичні показники і динаміка по роках відображаються в звітах ДССУ, численних аналітичних оглядах. Увага приділяється різним аспектам визначення ВВП у національній валюті України – гривні, у номінальному вимірі в доларах США, у загальному вимірі, або у розрахунку на одну особу. При порівнянні країн за рівнем розвиненості використовують показник ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення. Зведені дані щодо динаміки змінюваності ВВП України по різних періодах публікуються в багатьох статтях української Вікіпедії, наприклад [3].

Питання багатьох аспектів аналізу динаміки курсу гривні і ВВП постійно присутні в працях провідних українських економістів О. Барановського, А. Гальчинського, В. Гейця та ін. Курс національної валюти є предметом розгляду при будь-якому дослідженні стану валютного ринку України та його функціонування, інструментів валютного регулювання, у тому числі, із метою стримування рівня інфляції в країні [4;5]. Постійна увага приділяється проблемі коливання курсу гривні, виявленню причин його мінливості, перш за все, в умовах кризи, та визначенню шляхів оптимізації системи курсоутворення в Україні [6].

Найбільшу увагу українські економісти приділяють проблематиці визначення й покращення грошово-кредитної та валютно-курсової політики держави. Визначаються особливості валютно-курсової політики в Україні, її цілі, пов'язані не лише із станом валютного ринку, а з урахуванням впливу курсу національної валюти на стан економіки країни в цілому [7;8]. Визначаються напрями вдосконалення валютно-курсового регулювання в Україні із урахуванням досвіду інших країн [9]. Досліджуються інструменти реалізації валютної політики в Україні по окремих роках, як, наприклад у 2014 – 2017 роках в роботі [10]. Розглядаються особливості інструментарію валютного регулювання в періоди загострення кризових явищ, очікувані й неочікувані наслідки його використання. Зокрема, доведено, що хронічна девальвація гривні, яка відбувається вже не один раз у сучасній історії України, а в 2014-2017 роках вона знецінилася у співвідношенні із долларом США більш ніж у три рази, призводить до багатьох негативних наслідків: сповільнює інвестиційну активність, сприяє стагнації в ділі банківського кредитування, погіршує платіжний баланс та зумовлює підвищення рівня інфляції і зuboжіння населення [10]. Саме таким було сприйняття широкою спільнотою результатів торгів на Міжбанківській валютній біржі (МВББ) 24 лютого 2015 року, коли курс гривні до долара США знизився до історичного мінімуму в 33,85 грн., а курс продажу готівкового долару доходив до 40 грн. [11]. При цьому в якості заходу валютного регулювання було використано призупинення продажу й

купівлі уповноваженими банками валюти протягом трьох діб, що підтвердило, з одного боку, наявність в арсеналі Національного банку достатнього арсеналу методів впливу на курс національної валюти, а з іншого – недосконалість роботи самого майданчику валютних торгів, результати яких можуть приводити до неочікуваних і вкрай негативних результатів для економіки країни в цілому.

Аналіз численних публікацій показує, що, не зважаючи на величезну увагу, яку приділено регулюванню валютного курсу, поза тематикою досліджень навіть аспірантів і здобувачів наукових ступенів, присвячених регулюванню макроекономічної стабільності держави, залишається питання попередньої оцінки впливу курсу національної валюти на поточний стан економіки країни [12]. Деякі дослідження впритул торкаються механізму впливу курсу національної валюти на рівень макроекономічних показників, як, наприклад, в дисертаційній роботі на отримання наукового ступеню кандидата економічних наук [13], у якій автором висувається гіпотеза щодо впливу курсоутворення на перебіг трансформаційних зрушень в економіці, а відтак, це потребує для забезпечення економічного зростання наукового обґрунтування рівноважного і довгостроково фіксованого курсу національної валюти. Нажаль, короткий часовий період дослідження за 1998-2008 роки не дозволив авторові досягти більш просунутих результатів.

Загальний висновок з аналізу публікацій за темою статті свідчить про те, що в науковому і суспільному середовищі в Україні існує усвідомлення взаємопов'язаності динаміки курсу національної валюти з багатьма макроекономічними показниками, у тому числі і з показником валового внутрішнього продукту (ВВП), як і щодо інструментарію валютного регулювання з метою підтримки економічного стану країни, але відсутні будь-які аналітичні залежності чи моделі взаємовідношення показників курсу національної валюти і ВВП, що й пояснює актуальність публікації даної статті.

Отже, **метою статті** є оприлюднення матеріалів здійсненої автором спроби математичного моделювання взаємозалежності курсу національної валюти і ВВП в Україні за наявними даними динаміки цих показників.

Виклад основного матеріалу статті. Факт впливовості курсу національної валюти на макроекономічні показники не викликає сумніву, оскільки всім зрозуміло, що через курс гривні до іноземних валют здійснюється величезна кількість транзакцій на валютному ринку, у банківській сфері, у експортно-імпортних операціях. Крім того, динаміка курсу гривні впливає на значну кількість вторинних процесів, таких як інфляція, платіжна спроможність населення, коливання торговельного, платіжного балансу та ін. Незважаючи на значну кількість фахівців з фінансово-валютних питань, на стали практику аналізу і коментування процесів, що відбуваються на валютному ринку і пов'язаних з

ними зрушень в економіці, відсутнє необхідне теоретичне підґрунтя стосовно того, яким чином – позитивно чи негативно впливає, наприклад, зміцнення національної валюти на рівень макроекономічних показників, зокрема, на такий найважливіший з них, яким є валовий внутрішній продукт (ВВП). Існують дві практично протилежні точки зору, які зводяться до наступного:

1) зміцнення гривні приводить до втрат експортерів, зменшення надходжень до бюджету митних платежів, погіршує платіжний баланс, стимулює імпорт і стримує розвиток внутрішнього господарства країни, тоді як поворот до знецінення гривні усуває дані недоліки;

2) знецінення національної валюти призводить до прискорення інфляції, зменшення платоспроможності населення, уповільнення зростання ВВП, розрахованого у вільно конвертованій валюті, тоді як повернення динаміки приросту вартості гривні усуває дані недоліки.

Суперечливість вказаних думок лише підкреслює невизначеність механізму взаємодії показників курсу національної валюти і ВВП. Формально невизначеність даного процесу може мати дві причини:

1) певної об'єктивної взаємозалежності вказаних показників взагалі не існує;

2) вказана взаємозалежність існує, але її прояв затушовується різноспрямованою дією великої кількості інших важливих чинників.

Підсумовуючи спроби й результати визначення цього питання, можна вважати, що все ж таки переважає друга версія, і лише поки що не вдалося встановити параметри очікуваної взаємозалежності показників курсу національної валюти і ВВП звичайними методами економічного і факторного аналізу. Прямими економічними розрахунками неможливо підсумувати плюси й мінуси кожного напрямку зрушення курсу національної валюти через нескінченну кількість чинників, що підключаються до взаємодії по всій країні. Суто факторний аналіз також не залишає оптимізму виявити математичну, або хоча б яку кількісну взаємозалежність вказаних показників через ті ж самі причини. Для цього достатньо лише зіставити діаграми чисельних рядів середніх річних значень курсу національної валюти (рис. 1) і ВВП у гривнях (рис. 2) та у доларах США (рис. 3), побудованих на основі звітних даних, приведених в табл. 1

Якщо зіставити діаграми на рис. 1 і 2, то на погляд є видний взаємозв'язок чисельних рядів динаміки курсу гривні і обсягу ВВП в гривневому вимірі, але очевидно, що в даному разі має місце так звана автокореляція чинників, яка може виникати, коли на залежну перемінну (у даному разі – ВВП) впливає більш сильний фактор, не залучений до розгляду [15], яким у даному разі є річна інфляція. Якщо зіставимо чисельні ряди динаміки курсу гривні і показника ВВП у доларовому вимірі на рис. 1 і 3, то бачимо, що монотонний характер нарощування вартості долару в гривнях погано корелює

з графіком змінюваності показника ВВП. Це відображається наявними перепадами обсягу ВВП у доларах в певні роки, пов'язані із впливом чинників,

що активізуються внаслідок фінансово-економічних криз 1998 і 2008 років, а також після гострої фази збройного конфлікту в Донбасі в 2014-2015 роках.

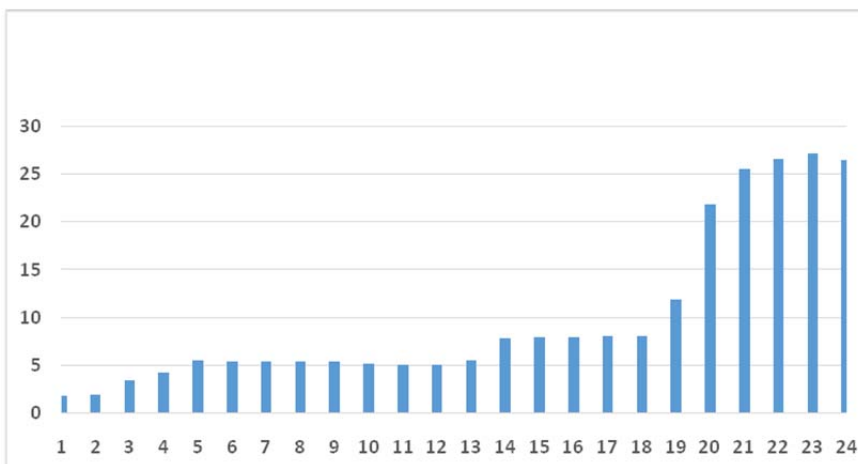


Рис. 1. Динаміка курсу національної валюти, гривень за 1 долар США з 1996 по 2019 роки

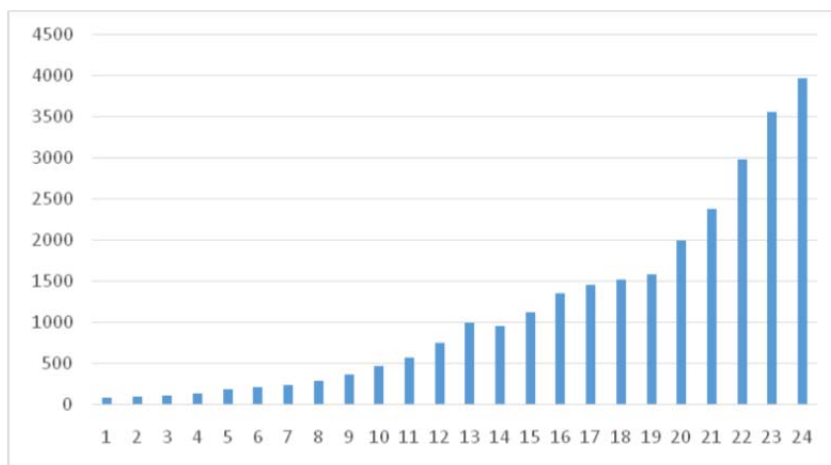


Рис. 2. Динаміка ВВП України в мільярдах гривень з 1996 по 2019 роки

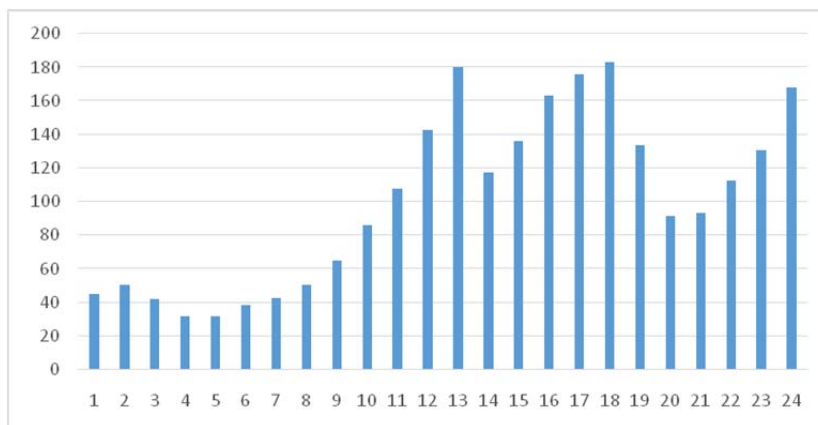


Рис. 3. Динаміка ВВП України в мільярдах доларів США з 1996 по 2019 роки

Таблиця 1

Статистичні дані для побудови діаграм чисельних рядів показників курсу національної валюти (грн. за 1 долар) і ВВП у гривнях і доларах (3;14)

Рік	Курс гривні, грн. за 1 дол. США	ВВП, млрд. грн.	ВВП, млрд. дол. США	Рік	Курс гривні, грн. за 1 дол. США	ВВП, млрд. грн.	ВВП, млрд. дол. США
1996	1,76	81,5	44,5	2008	5,44	990,8	179,9
1997	1,86	93,4	50,2	2009	7,8	947	117,2
1998	3,42	102,6	41,9	2010	7,93	1120,6	136,0
1999	4,13	130,4	31,6	2011	7,95	1349,2	163,2
2000	5,44	176,1	31,3	2012	7,99	1459,1	175,8
2001	5,37	211,2	38,0	2013	7,99	1522,7	183,3
2002	5,33	234,1	42,4	2014	11,89	1586,9	133,5
2003	5,33	277,4	50,1	2015	21,85	1988,5	91,0
2004	5,32	357,5	64,9	2016	25,55	2383,2	93,3
2005	5,12	457,3	86,1	2017	26,62	2982,9	112,2
2006	5,05	565	107,8	2018	27,2	3558,7	130,8
2007	5,05	751,1	142,7	2019	26,51	3974,6	153,8

Якщо зіставити діаграми на рис. 1 і 2, то на погляд видний взаємозв'язок чисельних рядів динаміки курсу гривні і обсягу ВВП в гривневому вимірі, але очевидно, що в даному разі має місце так звана автокореляція чинників, яка може виникати, коли на залежну перемінну (у даному разі – ВВП) впливає більш сильний фактор, не залучений до розгляду [15], яким у даному разі є річна інфляція. Якщо зіставимо чисельні ряди динаміки курсу гривні і показника ВВП у доларовому вимірі на рис. 1 і 3, то бачимо, що монотонний характер нарощування вартості долару в гривнях погано корелює з графіком змінюваності показника ВВП, що відображається наявними перепадами обсягу ВВП у доларах в певні роки, пов'язані із впливом чинників, що активізуються внаслідок фінансово-економічних криз 1998 і 2008 років, а також після гострої фази збройного конфлікту в Донбасі в 2014–2015 роках.

Очевидно, що визначитися ні з переліком чинників, що вступають в дію в окремі період, ні з їхньою формалізацією не виявляється можливим, що принципово виключає використання класичних методів статистичного аналізу.

Для застосування іншого дослідницького підходу необхідно визначити гіпотезу отримання результату, яку можна сформулювати наступними двома ознаками:

1) взаємозалежність показників курсу національної валюти і ВВП якщо існує, то проявляє себе на фоні взаємодії значної кількості факторів, які практично неможливо врахувати і включити до розгляду в єдину модель;

2) визначення прояву взаємозалежності показників курсу гривні і ВВП потребує усунення прямого впливу людини в особі урядових, банківських та інших інституцій, або дії форс-мажорних обставин.

За вказаних умов економічну систему, у межах якої розглядається взаємодія визначених показників, можна з великою долею ймовірності віднести до відкритих (дисипативних) систем, особливістю яких є перевищення сили впливу зовнішніх чинників над силою зв'язку факторів усередині системи. Саме такі системи стають об'єктами дослідження з боку си-

нергетики як науки, що вивчає самоорганізацію у відкритих системах. На відміну від традиційного факторного аналізу досліджуване явище в таких системах розглядається не в залежності від попередньо встановлених факторів, а навпаки, досліджується сама траєкторія змінювання досліджуваного явища. У разі, якщо така траєкторія має певну точку тяжіння, атракції, то це може свідчити про наявність певної закономірності внутрішнього розвитку, самоорганізації самої системи під впливом безлічі невизначених зовнішніх факторів.

Саме з метою встановлення наявності внутрішньої самоорганізації в подібних системах використовують так званий метод точкових відображень (МТВ), який раніше застосовувався в теорії нелінійних коливань для геометричного трактування аналітичних проблем [16], а останнім часом – також у фізиці, біології та інших сферах при вивченні масових процесів, що розвиваються в відкритих системах під впливом великого числа невизначених зовнішніх факторів.

Метод дозволяє встановити зв'язок між дискретними значеннями досліджуваного явища, оформленого у вигляді кількісного параметра, за допомогою так званих перетинів Пуанкаре, здійснюваних на основі рівняння:

$$X_{n+1} = F(X_n), \quad (1)$$

де X_n – координата перетину фазової траєкторії еволюції системи січною площиною в n -й момент часу; X_{n+1} – координата перетину фазової траєкторії січної площиною в $(n+1)$ -й, тобто, у наступний момент часу.

Отримане в результаті геометричне місце точок відкриває широкі можливості для інтерпретації досліджуваного процесу і розуміння траєкторії його подальшого розвитку за принципами, наведеними на рис. 4.

Якщо ліва і права частини функції (1) незмінні, то це означає сталість досліджуваного параметра, що геометрично відіб'ється точкою А на бісектрисі кута квадранта, утвореного осями координат X_n і X_{n+1} .

+ 1, як це демонструє рис. 4а. Якщо величина досліджуваного параметра пропорційно змінюється, то геометричне місце точок буде розташовуватися уздовж бісектриси кута квадранта, наприклад, зменшуючись від А до В, як показано на малюнку 4б. Якщо геометричне місце точок, що відображає еволюцію досліджуваного параметра, демонструє збіжність до деякої точки тяжіння, званої аттрактором, яка позначена точкою А на малюнку 4с, то процес демонструє прагнення до більшої стійкості.

Якщо ж, навпаки, геометричне місце точок демонструє видалення кожного нового значення від попереднього, то в певний момент процесу, позначений точкою А на малюнку 4д, спостерігається прагнення до руйнування внутрішніх зв'язків системи, що може свідчити про біфуркацію (роздвоєння) траєкторії, або навіть про наступаючу катастрофу, результатом якої може стати припинення існування системи або її переформатування в іншу.

Для застосування методу точкового відображення сформуємо показник, що найбільш якісно відображає досліджуване явище – взаємозалежність

показників курсу національної валюти і ВВП у доларовому вимірі. У якості такого показника пропонується відношення індексу щорічної змінюваності курсу національної валюти I_k до індексу змінюваності ВВП у доларовому вимірі $I_{ввп}$ по кожному року досліджуваного періоду, так би мовити, коефіцієнт паритетності змінюваності курсу національної валюти і ВВП K_p :

$$K_p = I_k / I_{ввп}. \quad (2)$$

Перевагою даного показника є повне виключення впливу розмірності його складових та доволі проста інтерпретація: будь-яке співвідношення індексів, аби воно проявилось, має велике значення для практики управління курсом національної валюти за умови сприяння збільшенню ВВП. За економічним змістом даний коефіцієнт показує, на скільки одиниць змінюється індекс курсу гривні до попереднього року при змінюваності індексу ВВП за той же рік на одну одиницю.

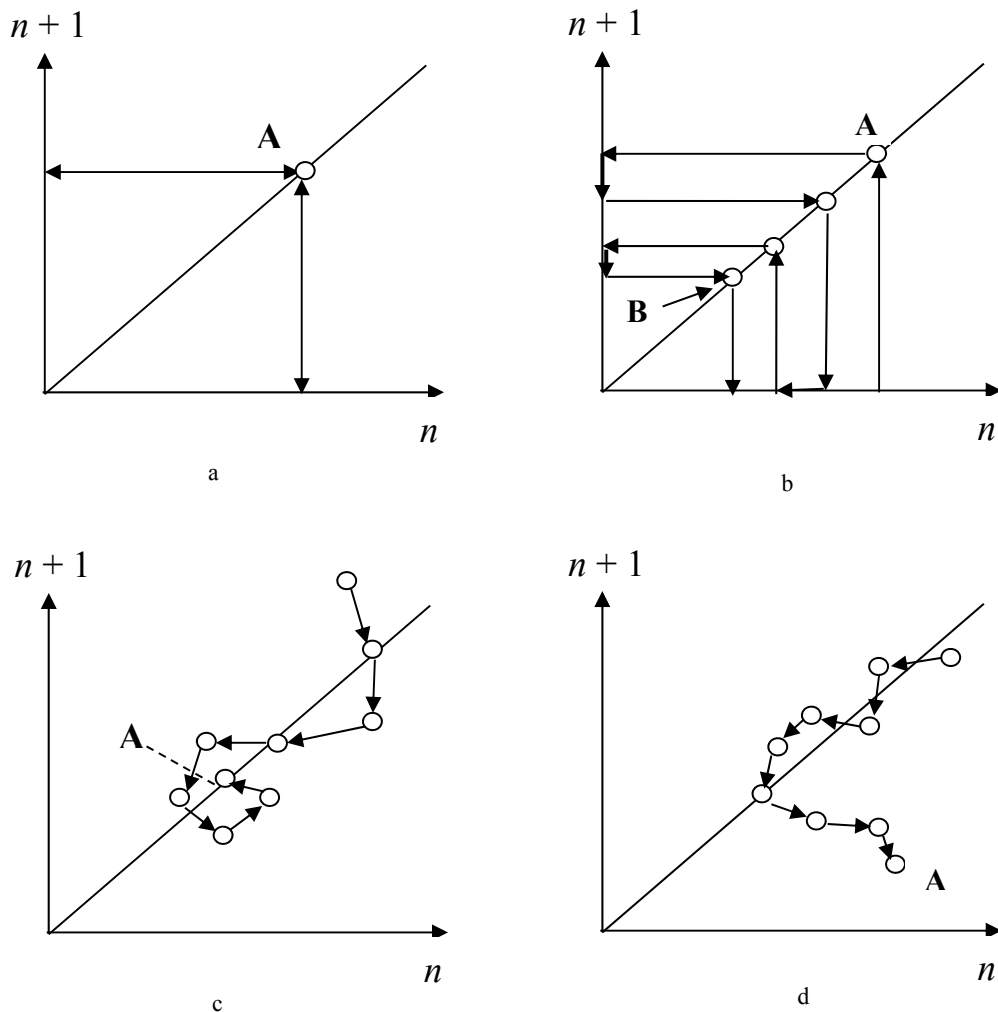


Рис. 4. Приклади інтерпретації точкового відображення траєкторії параметру, що відображає досліджуване явище

Таблиця 2

**Індекси змінюваності показників курсу національної валюти
(грн. за 1 дол. США) і ВВП та їхнє співвідношення з 1996 по 2019 роки**

Рік	Ік	Іввп	Кп = Ік / Іввп	Рік	Ік	Іввп	Кп = Ік / Іввп
1996	1,0	1,0	1,0	2008	1,08	1,26	0,86
1997	1,06	1,13	0,94	2009	1,43	0,65	2,2
1998	1,84	0,83	2,22	2010	1,02	1,16	0,88
1999	1,21	0,75	1,61	2011	1,0	1,2	0,83
2000	1,32	0,99	1,33	2012	1,0	1,08	0,93
2001	0,99	1,21	0,82	2013	1,0	1,04	0,96
2002	0,99	1,16	0,85	2014	1,49	0,73	2,04
2003	1,0	1,18	0,85	2015	1,84	0,68	2,71
2004	1,0	1,3	0,77	2016	1,17	1,03	1,11
2005	0,96	1,33	0,72	2017	1,04	1,2	0,87
2006	0,99	1,25	0,79	2018	1,02	1,17	0,87
2007	1,0	1,32	0,76	2019	0,97	1,176	0,82

Таблиця 3

**Вихідні дані для побудови точкового відображення траєкторії коефіцієнта паритетності індексів курсу гривні до
ВВП у доларовому вимірі**

Попе- редній рік	X _n	Нас- тупний рік	X _{n+1}	Точка	Попе- редній рік	X _n	Нас- тупний рік	X _{n+1}	Точка
1996	1,0	1997	0,94	1	2008	0,86	2009	2,2	13
1997	0,94	1998	2,22*	2*	2009	2,2	2010	0,88	14
1998	2,22*	1999	1,61*	3*	2010	0,88	2011	0,83	15
1999	1,61*	2000	1,33	4	2011	0,83	2012	0,93	16
2000	1,33	2001	0,82	5	2012	0,93	2013	0,96	17
2001	0,82	2002	0,85	6	2013	0,96	2014	2,04	18
2002	0,85	2003	0,85	7	2014	2,04	2015	2,71	19
2003	0,85	2004	0,77	8	2015	2,71	2016	1,11	20
2004	0,77	2005	0,72	9	2016	1,11	2017	0,87	21
2005	0,72	2006	0,79	10	2017	0,87	2018	0,87	22
2006	0,79	2007	0,76	11	2018	0,87	2019	0,82	23
2007	0,76	2008	0,86	12					

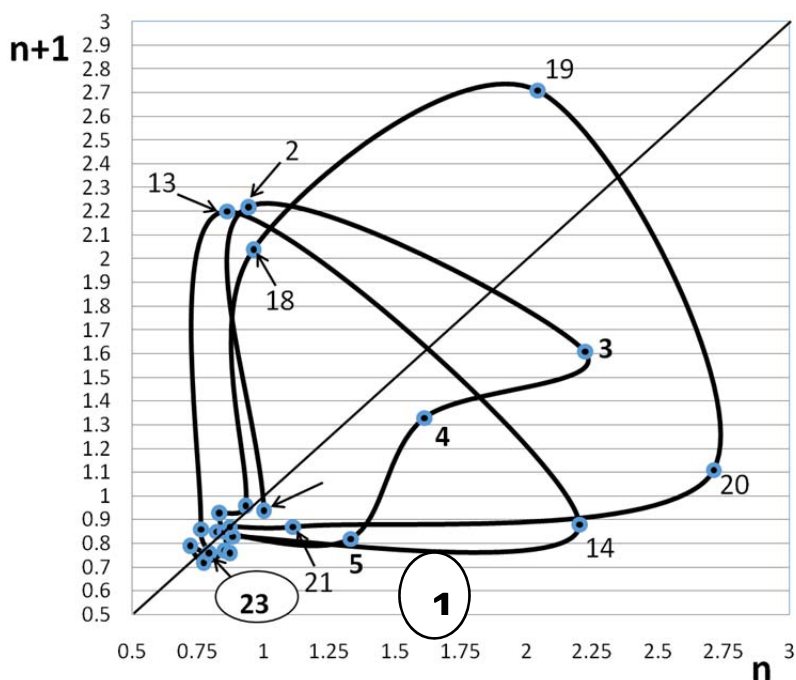


Рис. 5. Графік точкового відображення траєкторії досліджуваного коефіцієнта паритетності курсу національної валюти і ВВП в Україні з 1996 по 2019 роки

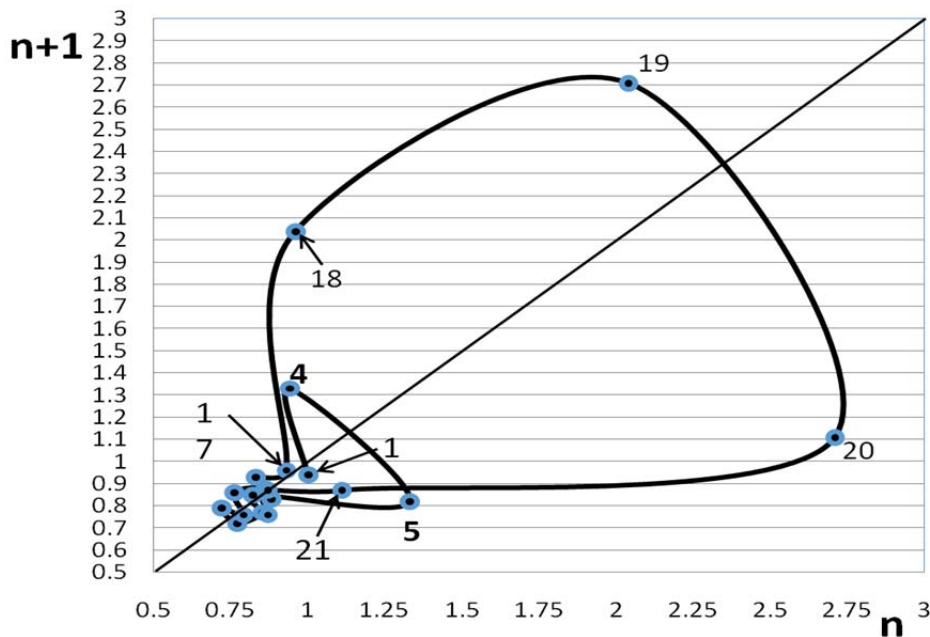


Рис. 6. Графік точкового відображення траєкторії досліджуваного коефіцієнта паритетності курсу національної валюти і ВВП в Україні без кризових періодів 1998 і 2008 років

Представимо розраховані за вихідними даними з табл. 1 індекси змінюваності курсу гривні – I_k і ВВП у доларовому вимірі – $I_{ввп}$, а також коефіцієнту паритетності K_p у табл. 2

Для застосування методу точкового відображення з метою вивчення траєкторії змінюваності введеного коефіцієнту паритетності його значення з табл. 2 представимо у табл. 3 у формі, що відповідає формулі (1). Кожне співвідношення величини коефіцієнта K_p у даному році до попереднього формує одну точку, послідовність яких протягом всього періоду формує траєкторію, яку за аналогією з прикладами, приведеними на рис. 4, представимо у вигляді графіку на рис. 5.

Отже, у квадранті з рис. 5, осі якого відображають значення досліджуваного параметру для попереднього року – на осі абсцис і наступного – на осі ординат, за період з 1996 по 2019 роки отримано 23 точки еволюції траєкторії коефіцієнту паритетності курсу національної гривні і ВВП – K_p . Найбільш характерні точки еволюції відмічені на графіку, а саме: точка 1 – початок траєкторії, яка розташована неподалік значення досліджуваного параметру $K_p=0,9$, якщо відкласти його на бісектрисі прямого кута.

Відмітимо, що точка 1 характеризує значення показника у 1997 році – останньому році спокійного некризового періоду, що передував економічної кризи в Російській Федерації 1998 року, яка зачепила валютно-фінансову систему України. Наступна точка 2 відображає значне відхилення досліджуваного показника від попередньої точки у зв'язку із кризою 1998 року, відповідно, досліджуваний показник за своїм значенням значно перевищив попереднє значення.

Але наступні точки еволюції 3, 4 і 5 відображають неминуче повернення досліджуваного коефіцієнта до області значень 0,85-0,9, характерних до початку кризи 1998 року, у якій еволюція здійснюється протягом наступних років, аж поки не виникає світова криза 2008 року, що відображає точка 13 еволюції показника за результатами 2009 року. Тим не менше, протягом наступних двох років, відображених точками 14 і 15, значення досліджуваного параметру знов повертається до притаманної для нього області.

Наступне збурення в траєкторії змінюваності досліджуваного коефіцієнту відбувається в точці 18 у результаті чергового різкого знецінення національної валюти України в 2014 році внаслідок розпочатого збройного конфлікту в Донбасі. Процес поступового повернення значень коефіцієнта до своєї притаманної зони відбувається протягом наступних двох років, що відображає позиція точок 19, 20. Вирівнювання коефіцієнта знов відбувається вже за даними 2017-2019 років, що відображають останні точки 21, 22 і 23 траєкторії змінювання досліджуваного показника. Остання точка траєкторії 22 і 23 знов повертають досліджуваний показник до області значень 0,87-0,76. Отримана синергетична модель відображає три стани взаємодії багатьох невизначених чинників: 1) стан самоорганізації взаємодіючих чинників під час плавного послаблення курсу гривні, якому відповідає таке ж плавне зростання величини ВВП у доларах; 2) стан різкого послаблення курсу гривні в періоди економічної кризи або загострення збройного конфлікту в Донбасі; 3) стан поступового, але неминучого повернення величини коефіцієнта паритетності до докризового рівня.

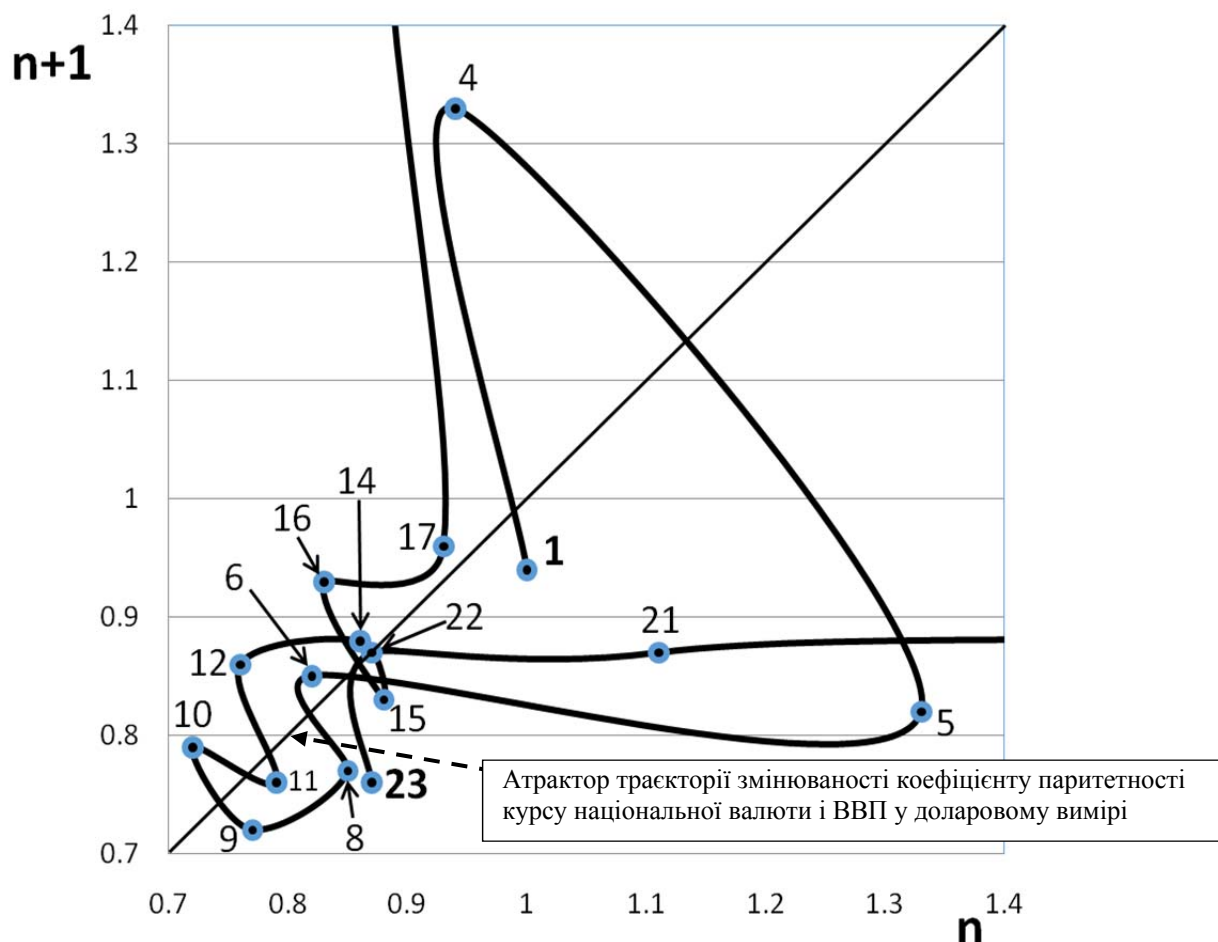


Рис. 7. Фрагмент області самоорганізації процесу формування паритетності курсу гривні (у гривнях за 1 долар США) і ВВП у доларах із тяжінням до атрактору на рівні 0,8

Для кращого сприйняття процесу самоорганізації в системі невизначених чинників виключимо з розгляду періоди економічної кризи 1998 і 2008 років і представимо на рис. 6 графік траєкторії змінювання паритетності курсу гривні і ВВП, залишивши лише період збурення 2014 і 2015 років під час збройного конфлікту в Донбасі.

Для більш детального відображення області змінюваності досліджуваного показника саме в період самоорганізації системи приведемо фрагмент траєкторії, представленої на рис. 6, у збільшеному масштабі на рис. 7.

Фрагмент на рис. 7 демонструє, що при відсутності зовнішніх впливів відбувається процес самоорганізації взаємодії великої кількості невизначених чинників, тим чи іншим чином пов'язаних із показниками, що розглядаються, із стійкою спрямованістю до певної точки тяжіння, атрактору на рівні показника 0,8. За економічним змістом це означає, що при плавному знеціненні гривні в межах щорічних індексів не більше 1,02-1,04, а той при зміцненні гривні відповідно до індексів менше 1 до 0,97, має місце гарантоване збільшення показника ВВП у доларах з індексами до попереднього року на рівні 1,17, тобто на 17%, що саме й спостерігається

за звітними даними за 2017-2019 роки. Очевидно, що для отримання відсотку зростання натурального обсягу ВВП треба звітні дані з ВВП у доларах скорегувати у менший бік на відсоток річної інфляції у відповідному році.

Модель також демонструє, що будь-яке різке ослаблення гривні і відповідне різке зростання індексу курсу I_k (у гривнях за 1 долар), відбувається різке зменшення обсягу ВВП, розрахованого у доларах за новим курсом. Отримані результати чітко обмежують можливості штучного управління курсом гривні (навіть, через механізм дії МБВБ).

Так, намагання уряду під впливом певних зацікавлених кіл штучно понизити курс гривні у наступному 2021 році до 29 гривень за долар порівняно із приблизно очікуваним у 2020 році на рівні 27,5 приведе до збільшення індексу курсу гривні (у гривнях за 1 долар) до величини $I_k = 29/27,5 = 1,054$, при зменшенні індексу зростання ВВП у доларах у $27,7/29 = 0,95$ разів. Якщо припустити у 2020 році індекс зростання ВВП у доларах на рівні останніх 2-х років $I_{ввп} = 1,17$, то в результаті знецінення гривні з 27,5 до 29 гривень за долар очікуваний індекс зростання ВВП за підсумками 2021 року складе: $I_{ввп} = 1,17 * 27,5 / 29,0 = 1,11$.

Відповідно, коефіцієнт паритетності для 2021 року слід очікувати на рівні:

$$K_p = 1,054 / 1,11 = 0,95,$$

що відхилить траєкторію паритетності курсу гривні і ВВП від точки атрактору 0,8 у бік зростання, а значить, відносного зменшення очікуваного ВВП у доларах у $0,95/0,8 = 1,187$ разів, або на 15,7% ($(1 - 1/1,187) * 100$) – порівняно з показником, який можна було би очікувати в 2021 році при постійному курсі гривні. Очевидно, що приведені розрахунки стосуються саме номінальних показників ВВП без урахування інфляції. Слід урахувати, що реальний ВВП у 2019 році (тобто з урахуванням інфляції) теж негативний [17], а саме:

номінальний ВВП – 3974,564 млн. грн.;

реальний ВВП (за рівнем цін попереднього 2018 року) – 3675,728 млн. грн.;

зменшення ВВП – 298,836 млн. грн.;

відсоток зменшення реального ВВП у порівнянні з номінальним – 7,5%.

Отже, подальше знецінення курсу гривні (як планується з 27,5 до 29) приведе до ще більшого падіння обсягу реального ВВП України.

Інша справа, що прогноз паритетності курсу гривні і ВВП на найближчий період 2020-2021 років не може бути бездоганим, оскільки має значний непередбачуваний раніше чинник зовнішнього впливу пандемії коронавірусу.

Але, як свідчить модель, що відображає траєкторію взаємодії показників курсу гривні і ВВП протягом 23 років, процес повернення паритетності курсу гривні і ВВП до його природного атрактору на рівні навколо величини 0,8 неминуче відновиться із закінченням періоду економічної кризи, викликаній пандемією коронавірусу.

Висновки та напрями подальшого дослідження. Отримані результати дозволяють зробити наступні висновки.

Установлено, що між показниками курсу національної гривні і ВВП України у доларовому вимірі існує статистична залежність, яка проявляється на протязі вже 23 років у вигляді самоорганізації в системі взаємодії великої кількості взаємодіючих чинників, вплив яких виведено за межі розгляду. У ролі досліджуваного показника запропоновано коефіцієнт паритетності, який відображає відношення індексу курсу гривні (розрахованого у гривнях за 1 долар) до індексу ВВП у доларовому вимірі за підсумками звітного року. Застосовуючи метод точкового відображення отримано траєкторію змінюваності коефіцієнта паритетності протягом 23 років, яка демонструє, що при відсутності зовнішніх впливів (світові економічно-фінансові кризи та збройні конфлікти), що збурюють динаміку досліджуваного показника, у цілому відбувається процес самоорганізації взаємодії великої кількості невизначених чинників, тим чи іншим чином пов'язаних із показниками, що розглядають-

ся. При цьому спостерігається стійка спрямованість величини даного показника до певної точки тяжіння, атрактору на рівні показника 0,8. За економічним змістом це означає, що при плавному знеціненні гривні в межах щорічних індексів не більше 1,02-1,04, а то й при зміцненні гривні відповідно до індексів менше 1 до 0,97, має місце гарантоване збільшення показника ВВП у доларах з індексами до попереднього року на рівні 1,17, тобто на 17%, що саме й спостерігається за звітними даними за 2017-2019 роки.

Отримані результати ставлять точку в нескінченій суперечці фахівців з питання того, що краще для зростання ВВП України – зміцнення або знецінення гривні. На жаль, у наступний момент перемагають прихильники знецінення гривні, що, в супереч з отриманою моделлю, приведе до подальшого зменшення ВВП. Так, за намаганням знецінити курс гривні з очікуваного за 2020 рік у 27,5 грн. за 1 долар до 29 у 2021 році приведе до зменшення індексу зростання ВВП (у доларовому вимірі) з 1,17 за 2019 рік лише до 1,11. З урахуванням того, що реальний ВВП у 2019 році (тобто з урахуванням інфляції) вже був негативний, то й запропоноване урядом знецінення гривні приведе до ще більшого зменшення величини ВВП (у доларах) попри сподівання уряду на його збільшення.

Л і т е р а т у р а

1. Аналітичний огляд валютного ринку України за підсумками 2014 року. Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: http://turik.com.ua/documents/research/Currency_market_review_4_2014.pdf.
2. Аналітичний огляд валютного ринку України за підсумками 2015 року : Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: http://turik.com.ua/documents/research/Currency_4_2015.pdf.
3. Валовий внутрішній продукт України. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Валовий_внутрішній_продукт_України.
4. Павлова О.М. Стан валютного ринку України та проблеми його функціонування / Ефективна економіка. № 5, 2013. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/efek_2013_5_48.pdf.
5. Лавров Р.В., Садчикова І.В., Середюк І.О. Сучасні тенденції валютного регулювання в Україні. Економіка та держава, 2019, 8.4. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.8.4. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4373&i=0>.
6. Жмурко Н.В., Митко О.І. Аналіз тенденцій коливання валютного курсу в Україні. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. URL: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/112.pdf>.
7. Аржевітін С.М. Валютно-курсова політика в Україні: цілі, особливості, перспективи / Європейський вектор економічного розвитку. 2010. № 2 (9). С.12-18. URL: <https://eurodev.duan.edu.ua/images/PDF/2010/2/2.pdf>.
8. Дзюблюк О. Банківська система і монетарна політика / Світ фінансів. Випуск 3-4 (4-5), листопад 2005 р. URL:

- [http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/26001/1/Дзюб лок О..pdf](http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/26001/1/Дзюб%20лук%20О..pdf).
9. Холодна Ю.С. Оптимізація валютного регулювання як чинний захід забезпечення макроекономічної стабільності / Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, № 10 (240), 2017. URL: http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/VSunu_2017_10_28.pdf.
 10. Мелих О.Ю. Валютне регулювання та його вплив на соціально-економічний розвиток України / Ефективна економіка. № 11, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5889>.
 11. Сколотяний Ю., Пасочник В. Гривня: хто винен і що робити? Консиліум / ZN.UA. 27 лютого, 2015, 00:00. URL: https://zn.ua/ukr/internal/grivnya-hto-vinen-i-sch-robiti-konsilium_.html.
 12. Попельнюхов Р.В. Державне регулювання макроекономічної стабільності / Ефективна економіка. № 2, 2009. URL: http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/efek_2009_2_11.pdf.
 13. Рогач Ф. І. Процес курсоутворення на валютному ринку України. : Дис... канд. наук: 08.00.02 – 2008. URL: <http://www.disslib.org/protses-kursoutvorennja-na-valjutnomu-rynku-ukrayiny.html>.
 14. Архивкурса: доллар США за весь период / NetHolding. URL: <https://net.dn.ua/money/stat.php>.
 15. Автокорреляция (Autocorrelation) / Wiki.Loginom. URL: <https://wiki.loginom.ru/articles/autocorrelation.html>.
 16. Неймарк Ю.И. Метод точечных отображений в теории нелинейных колебаний. М.: Либроком, 2010. 472 с.
 17. Валовий внутрішній продукт. Мінфін. 2019. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2019/>.
 7. Arzhevitin S. Valiutno-kurosova polityka v Ukraini: cili, osoblyvosti, perspektyvy [Exchange rate policy in Ukraine: goals, features, prospects]. Jevropejskyi vector ekonomichnogo rozvytku – European vector of economic development. 2010. № 2 (9). P.12-18. [in Ukrainian].
 8. Dziubliuk O. Bankivska systema I monetarna polityka [Banking system and monetary policy]. Svit finansiv – The world of finance. Issue 3-4 (4-5), November 2005. [in Ukrainian].
 9. Holodna Ju. Optyimizacija valiutnogo reguliuvannia jak chynnyj zahid zabezpechennia makroekonomichnoji stabilnosti [Optimization of currency regulation as a current measure to ensure macroeconomic stability]. Visnyk shidnoukrainskogo nacionalnogo universytetu imeni Volodymyra Dalia – Bulletin of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. № 10 (240), 2017. [in Ukrainian].
 10. Melih O. Valiutne reguliuvannia ta jogo vplyv na socialno-ekonomichnyj rozvytok Ukrainy [Currency regulation and its impact on the socio-economic development of Ukraine]. Efektyvna ekonomika – Efficient economy. № 11, 2017. [in Ukrainian].
 11. Skolotiany Ju., Pasochnyk V. Hryvnia: hto vynen I shio robyty? [Hryvnia: who is to blame and what to do?]. Konsylium. ZN.UA – Concilium. ZN.UA.27.02, 2015, 00:00. [in Ukrainian].
 12. Popelniuhov R. Derzhavne reguliuvannia makroekonomichnoji stabilnosti [State regulation of macroeconomic stability]. Efektyvna ekonomika – Efficient economy. № 2, 2009. [in Ukrainian].
 13. Rogach F. Proces kursoutvorennia na valiutnomu rynku Ukrainy [The process of exchange rate formation in the foreign exchange market of Ukraine]. Dys...kand. nauk – Dis... Cand. Science. 2008. [in Ukrainian].
 14. Arhiv kursa: dollar USA za ves period [Course archive: US dollar for the entire period]. NetHolding. [in Russian].
 15. Avtokorreliacija [Autocorrelation]. Wiki.Loginom. [in Ukrainian].
 16. Neimark J. Metod tochechnyh otobrazhenii v teorii nelinejnyh kolebanii [The method of point mappings in the theory of nonlinear oscillations]. M.: Librokom – Moscow. Librokom. 2010. 472 p. [in Russian].
 17. Valovyj vnutrishnij product [Gross Domestic Product]. Minfin – Ministry of Finance. 2019. [in Ukrainian].

References

1. Analitichnyj ogliad valiutnogo rynku Ukrainy za pidsumkamy 2014 roku [Analytical review of the foreign exchange market of Ukraine in 2014]. Nacionalne rejtynghove agentstvo «Riurik» – Rurik National Rating Agency. [in Ukrainian].
 2. Analitichnyj ogliad valiutnogo rynku Ukrainy za pidsumkamy 2015roku [Analytical review of the foreign exchange market of Ukraine in 2015]. Nacionalne rejtynghove agentstvo «Riurik» – Rurik National Rating Agency. [in Ukrainian].
 3. Valovyj vnutrishnij product Ukrainy [Gross domestic product of Ukraine]. Wikipedia – Wikipedia. [in Ukrainian].
 4. Pavlova O. Stan valiutnogo rynku Ukrainy ta problem jogo funkcionuvannia [The state of the foreign exchange market of Ukraine and the problems of its functioning]. Efektyvna ekonomika – Efficient economy. № 5, 2013. [in Ukrainian].
 5. Lavrov R., Sadchikova I., Serediuk I. Suchasni tendencii valiutnogo reguliuvannia v Ukraini [Current trends in currency regulation in Ukraine.]. Ekonomika ta derzhava – Economy and state. 2019, 8.4. [in Ukrainian].
 6. Zhmurko N., Mytko O. Analiz tendencij kolyvannia valiutnogo kursu v Ukraini [Analysis of exchange rate fluctuations in Ukraine]. Mykolajivskyi nacionalnyi universytet imeni V. O. Suchomlynskogo – Mykolajiv National University named after V. Sukhomlynsky . [in Ukrainian].
- Колосов А.Н. Синергетическая модель влияния курса национальной валюты на ВВП в Украине.**
- В Украине текущий курс гривны к иностранным валютам, прежде всего, к доллару США, является одним из базовых показателей для составления очередного годового бюджета Украины, оценки уровня внутреннего валового продукта (ВВП), действенности Национального банка Украины и состояния экономики в целом. Сама проблематика исследования колебаний курса национальных валют и их влияния на уровень ВВП присуща только странам, которые не пользуются свободно конвертируемыми валютами. В Украине отсутствуют четкие научно обоснованные ориентиры относительно того, каким образом колебания курса национальной валюты Украины влияют на уровень ВВП, что дает простор для злоупотреблений путем искусственного регулирования курса национальной валюты в интересах определенных заинтересованных кругов. Теоретическое решение задачи по установлению научно обоснованного паритета между колебаниями показателей курса гривны и ВВП смогло бы предоставить ориентиры для регулирования курса национальной валю-*

ты с целью сохранения стабильности динамики ВВП, что влияет на многие другие экономические показатели.

Установлено, что между показателями курса гривны и ВВП Украины в долларом измерении существует статистическая зависимость в виде модели самоорганизации в системе взаимодействия большого количества взаимодействующих факторов, влияние которых выведено за пределы рассмотрения. В качестве исследуемого показателя предложено коэффициент паритетности, который отражает отношение индекса курса гривны (рассчитанного в гривнах за 1 доллар) к индексу ВВП в долларом измерении по итогам отчетного года. Применяя метод точечного отображения получена траектория изменения коэффициента паритетности в течение 23 лет, которая показывает, что при отсутствии внешних воздействий (мировых экономико-финансовых кризисов или вооруженных конфликтов), возмущающих динамику исследуемого показателя, в целом происходит процесс самоорганизации взаимодействия большого количества неопределенных факторов, тем или иным образом связанных с показателями, которые рассматриваются. При этом наблюдается устойчивое стремление величины данного показателя к определенной точке притяжения, аттрактору на уровне показателя 0,8. Экономическое значение этого результата состоит в том, при плавном обесценивании гривны в пределах ежегодных индексов не более 1,02-1,04, а то и при укреплении гривны с индексами меньше 1 до 0,97, имеет место гарантированное увеличение показателя ВВП в долларах с индексами к предыдущему году на уровне 1,17, то есть на 17%, что как раз и наблюдается по отчетным данным за 2017-2019 годы.

Полученные результаты ставят точку в бесконечном споре специалистов по вопросу того, что лучше для роста ВВП Украины – укрепление или обесценивание гривны. Так, в случае обесценивания курса гривны с ожидаемого в 27,5 грн. за 1 доллар в 2020 году до 29 в 2021 году (по плану правительства) приведет к уменьшению индекса роста ВВП (в долларом выражении) с 1,17 за 2019 год всего до 1,11. С учетом того, что реальный ВВП (то есть с учетом инфляции) уже в 2019 году был отрицательный, то предложенное правительством обесценивание гривны приведет к еще большему уменьшению величины ВВП (в долларах) вопреки ожиданиям правительства его увеличения.

Ключевые слова: курс национальной валюты, внутренний валовой продукт, синергетическая модель, метод точечного отображения, аттрактор

Kolosov A. M. Synergetic model of the impact of the national currency rate on GDP in Ukraine.

In Ukraine, the current exchange rate of the hryvnia against foreign currencies, primarily against the US dollar, is one of the basic indicators for drawing up the next annual budget of Ukraine, assessing the level of gross domestic product (GDP), the activities of the National Bank of Ukraine and the state of the economy as a whole. The very problem of studying fluctuations in the exchange rate of national currencies and their impact on the level of GDP is inherent only in countries that do not use freely convertible currencies. In Ukraine,

there are no clear scientifically based guidelines on how fluctuations in the rate of the national currency of Ukraine affect the level of GDP, which gives rise to abuse by artificially regulating the rate of the national currency in the interests of certain stakeholders. A theoretical solution to the problem of establishing a scientifically grounded parity between the hryvnia exchange rate and the GDP could provide guidelines for regulating the national currency exchange rate in order to maintain the stability of the GDP dynamics and other economic indicators.

It is shown, that there is a statistical relationship between the hryvnia exchange rate and Ukraine's GDP in dollar terms in the form of a self-organization model in the system of interaction of a large number of factors, the influence of which is out of consideration. As the studied indicator, the parity coefficient is proposed, which reflects the ratio of the hryvnia exchange rate index (calculated in hryvnia per dollar) to the GDP index in dollar terms at the end of the reporting year. Using the point mapping method, the trajectory of the parity coefficient change over 23 years was obtained, which shows that in the absence of external influences (world economic and financial crises or armed conflicts) that disturb the dynamics of the studied indicator, in general, a process of self-organization of the interaction of a large number of uncertain factors takes place. At the same time, there is a steady tendency of the value of this indicator to a certain point of attraction, an attractor at the level of 0.8. The economic significance of this result lies in the fact that with a smooth depreciation of the hryvnia within the annual indices of no more than 1.02-1.04, or even with the strengthening of the hryvnia with indices less than 1 to 0.97, there is a guaranteed increase in the GDP indicator in dollars with indices to the previous year at the level of 1.17, that is, by 17%, which is exactly what is observed according to the reporting data for 2017-2019.

The results obtained put an end to the endless debate of specialists on the question of what is better for the growth of Ukraine's GDP – strengthening or depreciation of the hryvnia. So, in case of depreciation of the hryvnia from the expected rate of 27.5 hryvnia for 1 dollar in 2020 to 29 in 2021 (according to the government's plan) will lead to a decrease in the GDP growth index (in dollar terms) from 1.17 in 2019 to just 1.11. Taking into account the fact that real GDP (that is, taking into account inflation) was already negative in 2019, the depreciation of the hryvnia proposed by the government will lead to an even greater decrease in the value of GDP (in dollars), contrary to the government's expectations of its increase.

Keywords: exchange rate of the national currency, gross domestic product, synergetic model, point mapping method, attractor

Колосов Андрій Миколайович – професор, доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. тел. 050-475-0782. Email: tn.kolosov@gmail.com

Стаття подана 02.11.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-56-62>

УДК 331

ПРОБЛЕМАТИКА ОТОТОЖНЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ТА РОЗУМОВОЇ ПРАЦІ

Крамчанінова М.Д., Касаткіна М.В., Лєдовська А.І.

RESEARCH OF CHARACTERISTIC COMPONENT OF INTELLECTUAL WORK

Kramchaninova M.D., Kasatkina M.V., Ledovskaya A.I.

У статті розглянута змістовна сутність розумової та інтелектуальної праці. На основі науково-інформативної бази авторами зроблена спроба критичного аналізу різних підходів до розуміння феномену інтелектуальної праці, а також узагальнення ряду її специфічних характеристик і критеріїв. Інтелектуальну працю розглянуто як якісно новий вид трудової діяльності, що має у своїй основі творчу працю та новачії як результат. В ході дослідження авторами визначено фактори, що впливають на психофізіологічні показники індивідуума в процесі здійснення їм інтелектуальної діяльності. Також наведено класифікацію складових інтелектуальної праці на основі обліку видів інтелектуальної діяльності. Результати дослідження актуальної проблеми ототожнення інтелектуальної праці з розумовою, дозволили обґрунтувати необхідність її відокремлення. Що обумовлено значною сутнісною відмінністю інтелектуальної праці та її специфікою, яка вимагає зміни існуючих підходів до нормування та пошуку нових, більш нетрадиційних способів вимірювання продуктивності творчої діяльності.

Ключові слова: розумова праця, інтелектуальна праця, науково-технічний прогрес, інформація, знання, новачії.

Вступ. В умовах науково-технічного прогресу, в сучасній економіці, коли наука стає безпосередньо продуктивною силою суспільства, знання є ключовим джерелом створення та підтримки конкурентних переваг компанії. В таких умовах роль і значення розумової праці на всіх рівнях й у всіх аспектах виробництва істотно зростають. Багато дослідників вважають це наслідком тієї обставини, що в світовій економіці зростає роль інновацій, а інформація, створювана людиною в ході інтелектуальної діяльності, яка втілена в інтелектуальній власності, стає найважливішим фактором виробництва [1, 2, 3]. Впроваджені у життя суспільства інновації покращують рівень життя населення. Коли нова технологія виходить на ринок, суспільство в цілому отримує вигоду – як безпосередньо, тому що вона може дозволити нам робити те, що раніше було не можливо, так і побічно з точки зору економічних можливостей (розвиток бізнесу, зайнятість), які випливають з цьо-

го. Інноваційна діяльність сприяє удосконаленню та покращенню життя суспільства, створюючи нові потреби і можливості для дослідження людського чинника в найближчі десятиліття.

В умовах розвитку нових технологій, значних змін в інформаційно-комунікативній сфері та інтелектуалізації сучасного виробництва до сучасних професіоналів висуваються нові вимоги, що сприяють формуванню нових цінностей.

Інтелектуальна праця неможлива без використання значного обсягу знань, напруженої уваги, обов'язкового створення нових креативних алгоритмів діяльності та нерегламентованої інтенсивності праці.

Аналіз досліджень і публікацій з питань визначення критеріїв інтелектуальної та розумової діяльності. Класифікацію, види, форми сферу застосування розумової та інтелектуальної праці досліджували ряд науковців, зокрема П. Дракер, Л. Лебедінцева, О. Грищенко, Ю. Самаріна, С. Мокічев, А. Дев'ятьєрова та ін.

Об'єктом дослідження є теоретико-методологічні підходи до визначення сутності розумової та інтелектуальної праці.

Предметом дослідження є специфічні складові інтелектуальної праці як окремого виду ресурсу.

Метою даного дослідження є висвітлення проблематики ототожнення інтелектуальної та розумової праці, шляхом виявлення відмінностей, особливих характеристичних рис, факторів та критеріїв.

Для досягнення вищезазначеної мети дослідження є доцільним проаналізувати, існуючу науково-інформативну базу, та запропонувати власну точку зору, щодо обґрунтування необхідності відокремлення інтелектуальної праці як самостійного, специфічного виду ресурсу.

Виклад основного матеріалу. У розвитку трудової діяльності людини, в даний час, присутня тенденція до збільшення частки розумового компонента. Для більшості сучасних професій характерні: прискорений темп, різке збільшення обсягу та шви-

дкості обробки інформації, дефіцит часу для прийняття рішень, зростання соціальної значущості цих рішень та особистої відповідальності. Тож діяльність, що пов'язана з прийняттям та обробкою інформації, вимагає напруженого функціонування таких складових когнітивних процесів як: увага, пам'ять, візуальне, аналітичне та творче мислення, емоційна сфера. Все це потребує більш чіткого уявлення.

Інтелектуальна та розумова праця – це одне й теж саме? Чи варто розвести ці поняття? У рамках даної тематики, бачимо необхідним виділити та підкреслити основні відмінності між ними.

Загальні теоретичні основи з визначення понять розумової та інтелектуальної праці розроблялися і розвивалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими й дослідниками. У соціально-економічному підґрунті існує певна складність у співвідношенні понять розумової та інтелектуальної праці. В наслідок чого науковцями були сформовані різні методологічні підходи.

Перший підхід: ототожнення двох понять.

У цих умовах до розумової (інтелектуальної) праці відносять діяльність, пов'язану як з простими розумовими операціями, так і ту роботу, що вимагає візуального, аналітичного та творчого мислення.

Д. Девятьорова у своїй роботі: «Особливості організації інтелектуальної праці в інформаційному суспільстві» виділила інтелектуальну працю як одну з видів розумової діяльності – евристичну працю (рис. 1) [4].

Ще один підхід: певне співвідношення розумової та інтелектуальної праці. Розумова праця в цьому випадку трактується як «виконавська», а інтелектуальна - «творча», також зазначається, що в розумовій праці може бути присутнім і частка творчості, але інтелектуальна праця виконавською бути не може, оскільки ця праця є пізнавально-абстрактною [5].

Інтелектуальна праця є сукупністю творчих видів розумової діяльності, яка перетворює інформацію під виробництвом нового знання. Творча праця пов'язана з постійною необхідністю долати усталені в тій чи іншій області уявлення та стереотипи, націлена на пошук принципово нових наукових, технологічних і організаційних рішень. За допомогою діяної інтелектуальної праці люди створюють не лише нематеріальні продукти, особливістю яких є новизна, але й новий тип робітника із набутими навичками трудової, творчої та духовної діяльності.

Аналізуючи дані, зібрані в ході проведення дослідження історично-економічного періоду, до якого відноситься науково - технічна революція, зауважимо, що цей період обумовив перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, який супроводжувався появою механізації, наукових відкриттів, більш жорсткої конкуренції, розвитком високопродуктивної та наукомісткої промисловості.

З плінністю часу спостерігається стійка тенденція до ефективного зростання інтелектуальної складової праці, що дозволило суспільству суттєво збільшити масштаб науково-технічних інновацій.

Найбільш поширеною сферою використання інтелектуальної праці є:



Рис. 1. Види розумової праці

*Схема складена за джерелом [4]

- наука і наукове обслуговування;
- високотехнологічні галузі промисловості;
- освіта, культура та мистецтво;
- управлінська діяльність;
- медицина.

Науково-інформативна база дозволяє виділити та систематизувати сукупність критеріїв розумової та інтелектуальної праці (рис. 2).

І все ж, незважаючи на те, що «розумова праця» традиційно розглядається як більш широке поняття по відношенню до «інтелектуальної праці», та має деякі спільні риси, відмінностей сутнісно набагато більше, тому доречним є говорити про необхідність провести грань між визначеними видами праці.

В силу особливої цінності та специфічності інтелектуальної праці, доцільно виділити її, як окремий вид трудової діяльності.

Ця особлива цінність інтелектуальної праці визначається у важливому взаємозв'язку між економічним розвитком і рівнем інтелектуального капіталу країн [8, 9, 10].

Роль інновацій та інформації, що створюється людиною в ході інтелектуальної діяльності стає найважливішим фактором у виробництві.

В результаті інноваційної та інтелектуальної діяльності з'являється абсолютне збільшення новизни і невідчужуваної корисності, тобто суспільство забезпечується інтелектуальними ресурсами, і значить, мова йде про розширене відтворення капітальних благ. Причому суспільна потреба в інтелектуальних продуктах досить велика, що незмінно відби-

вається в готовності споживачів відшкодувати витрати на розширене відтворення інтелектуальних та інноваційних благ [11].

Специфічність інтелектуальної праці, перш за все, полягає в тому, що це особливий вид ресурсу який обумовив:

- Збільшення масштабу науково-технічних досліджень.

Модель економічного розвитку передбачає інноваційний розвиток на базі науково-технічного прогресу. Інтелектуальні процеси стають основою інноваційної діяльності.

- Появу окремого креативного класу робітників - «Інтелектуальний робітник», з унікальними навичками та здібностями.

Для володаря цього виду ресурсу важливий не просто обсяг знань, а скоріше, здатність аналізувати, висловлювати й виробляти певний інтелектуальний або художній продукт, і що більш важливо, вміти використовувати його як інтерактивний соціальний продукт з баченням або метою.

- Виробництво новацій.

Генерація нових знань за допомогою реалізації інтелектуальних процесів із застосуванням вже набутого досвіду, результатом яких повинні бути системно значимі інтелектуальні новації. Новації як фактор виробництва підвищують працездатність підприємств та робочих, даючи поштовх розвитку економічної діяльності



Рис. 2. Критерії інтелектуальної та розумової праці

* Схема складена за джерелом [6], [7]

- Зміну застосування технологій.

Результатом науково-технічних досліджень є науково-технічний прогрес, який визначає перехід на новий технологічний рівень або уклад.

- Зміну застосування традиційних методів нормування.

Специфіка інтелектуальної праці вимагає особливого підходу при організації та нормуванні. Той факт, що психологічна та творча складова індивіда є невіддільною від контролю, створює певні труднощі у нормуванні інтелектуальної праці [12].

- Пошук нових способів вимірювання продуктивності творчих колективів.

Часто вимір творчості перетворюється в міру вимірювання впливу творчості. Але підхід, орієнтований на результат, породжує ризик прийняти занадто багато короткострокових рішень, цим самим упускаючи загальну картину. Також складно оцінити заздалегідь можливі наслідки зроблених помилок.

Беручи до уваги, що мозок відповідає за інтелектуальну діяльність людини і є тісно пов'язаним з соціально-психологічними та фізіологічними умовами праці, виділимо та розглянемо декілька складових інтелектуальної праці, пов'язаних з рівнем енерговитрат і ступенем напруженості індивідуума та факторів під впливом яких вони формуються (рис. 3).

Все це підкреслює важливість організаційного контексту інтелектуальної праці та необхідність впровадження нових методів нормування, спрямованих на урахування психологічного становища та особистого творчого графіку реалізації інтелектуальних процесів та виміру їх результатів

На основі таких факторів як інформація і знання плюс творча здатність, суспільство мислить і діє нестандартно й унікально, тим самим удосконалюючи свій економічний розвиток. Узагальнюючи інформацію наукової літератури наведемо класифікацію

складових інтелектуальної праці на основі обліку видів інтелектуальної діяльності (рис. 4).

До науково - технічної діяльності відносяться інтелектуальні функції праці, які досліджуються та здійснюються на науковій основі [13]. За допомогою творчого чи креативного компонента праці створюються нові матеріальні або духовні блага і методи виробництва, з направленням на пошук нових технологічних, організаційних та наукових рішень, долаючи усталені стереотипи і уявлення соціуму.

Творча діяльність є сутнісно важливою при створенні інтелектуального продукту. Представники інтелектуальної праці це креативний клас, до якого зараховують творчих професіоналів, зайнятих у креативному сегменті економіки, число економічною функцією є створення нематеріальних активів, які здатні приносити матеріальні дивіденди, - нових ідей, нових технологій і нового змісту. До рис творчого компонента відносять неповторність, оригінальність і суспільно-історичну унікальність.

Технологічна діяльність має на увазі сукупність інтелектуальних методів і процесів виробництва, при цьому кардинально може змінюватися спосіб виробництва.

За допомогою евристичної діяльності створюються нові прийоми і методи, які спрощують та полегшують будь-які завдання, при цьому створюючи і наділяючи продукт новими досконалими благами.

Інформаційна діяльність за допомогою застосування інтелектуальних затрат перетворюється в досконалий новий продукт. При цьому інтелектуальна праця не оцінюється за витратами, оскільки її результати зазвичай перевищують витрати у багато разів. Приклад – веб-платформа. Здійснені затрати: невеликий період часу, частка грошей, розумова та інтелектуальна праця плюс творча складова зацікавленої групи людей. Результат: багатоцільова платформа по розробці, підтримці й управлінні веб-сайтів, які мають функції забезпечення потреб суспільства та мільйонний прибуток.

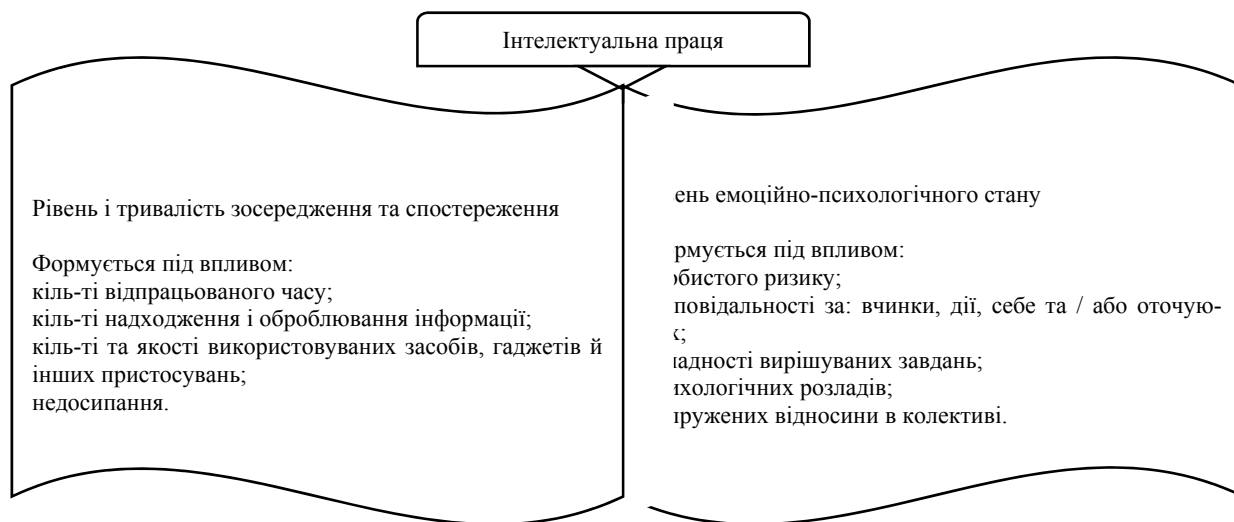


Рис. 3. Фактори впливу на психофізіологічні показники індивідуума в умовах здійснення інтелектуальної праці

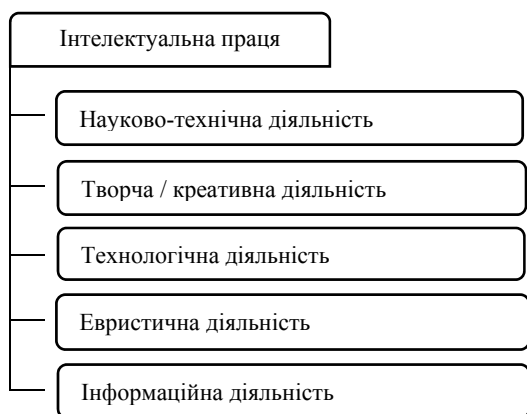


Рис. 4. Класифікація інтелектуальної праці за видами інтелектуальної діяльності

У будь-якій представленій діяльності де б не використовувалася інтелектуальна праця, результатом завжди будуть нові відкриття та знання, тобто новий продукт, який наділений і збагачений цінністю і корисністю. Інтелектуальна праця вимагає концентрації найпередовіших наукових знань в різних сферах сучасної діяльності, в тому числі з метою отримання на ринку фінансового результату [10].

Висновки. У зв'язку з різким зростанням творчого початку в сфері матеріального виробництва, викликаного науково-технічним прогресом, відбулося розширення поглядів на економічний потенціал розвитку, в основі якого лежать знання, інтелектуальний капітал та інтелектуальна праця.

У дослідженні інтелектуальну працю розглянуто як якісно новий вид трудової діяльності, що має у своїй основі творчу працю та новачі як результат. Визначено фактори впливу на психофізіологічні показники індивідуума, що пов'язані з рівнем енерговитрат та ступенем напруженості інтелектуальної праці. У рамках дослідження також наведено класифікацію складових інтелектуальної праці на основі обліку видів інтелектуальної діяльності.

Автори пропонують не ототожнювати інтелектуальну працю із розумово посилюючись на її сутісну відмінність та специфічність, яка потребує відповідної якісної зміни підходів до нормування та вимірювання її продуктивності.

Література

1. Бабенко В.А. Інтелектуальна власність як фактор інноваційного розвитку України в умовах європейської інтеграції / В.А. Бабенко. – Київ, 2019. – URL: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NkQ==/2c4d719b5499529d6670a2dfac8e7828.pdf>.
2. Луцків О.М. Інтелектуальна складова інноваційної моделі економічного зростання / О.М. Луцків. – Львів, 2008. – URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:QoulufniKHAJ:irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26121DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%261IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF/spl_2008_3_14.pdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua.

3. Князевич А.О. Ринок інновацій у складі інноваційної інфраструктури країни / А.О. Князевич. – Рівне, 2015. – URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_3_129_139.pdf.
4. Дев'ятьорова А.Д. Особливості організації інтелектуальної праці в інформативному суспільстві [Електронний ресурс] // Вісник університету. – Електрон. дан. – 2016. – С. 181-185. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-organizatsii-intellektualnogo-truda-v-informatsionnom-obschestve>.
5. Лебединцева, Л.А. Поняття і сутність інтелектуальної праці в сучасних економіко-соціологічних дослідженнях [Електронний ресурс] // Суспільство. Середовище. Розвиток (Terra Humana). – Електрон. дан. – 2012. – С. 108-111. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-suschnost-intellektualnogo-truda-v-sovremennyh-ekonomiko-sotsiologicheskikh-issledovaniyah/viewer>.
6. Грищенко О.В. Класифікація розумової праці [Електронний ресурс] // Вісник Таганрозького інституту імені А.П. Чехова. – Електрон. дан. – 2015 № 1. – С. 97-101. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-umstvennogo-truda/viewer>.
7. Рогач Ф. І. Роль та оцінки інтелектуальної праці у сучасності [Електронний ресурс] // Проблеми економіки. – Електрон. дан. – 2014 № 2. – С. 320-325. – URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2014-2_0-pages-320_325.pdf.
8. Соловійов В.П. Інноваційна діяльність як системний процес в конкурентній економіці: Автореф. дис... д-ра екон. наук [Електронний ресурс] / В.П. Соловійов ; Нац. техн. ун-т "Харк. політехн. ін-т". — Харків, 2006. – 38 с. – URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/phd/abstract/2006/%D0%A1%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B9%D0%BE%D0%B2%20%D0%92.%D0%9F.%20-%20%D0%86%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D1%8F%D0%BA%20%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%20%D1%83%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D1%96%D0%B9%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%86%D1%96.pdf>.
9. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: Монографія. — К.: КНЕУ, 2007. — 248 с. — URL: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25201/Pavlenko_Iryna.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
10. Багірова А.П. Управлінська праця: генезис і перспективи в інноваційній економіці / А.П. Багірова, А.С. Вавілова // Вісник Донського державного технічного університету. – 2011. – №3. – Т. 11.-с. 415-421.
11. Чечуріна М.Н. Аналіз моделей науково-технічного прогресу як фактора економічного розвитку [Електронний ресурс] // Вісник Мурманського державного технічного університету. – Електрон. дан. – 2005 № 2. – 10 с. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-modeley-nauchno-tehnicheskogo-progressa-kak-faktora-ekonomicheskogo-razvitiya>.
12. Крамчанинова М.Д. Аналіз умов праці та напрямки їх поліпшення [Електронний ресурс] // М.Д. Крамчанинова, В.В. Вахлакова, А.І. Ледовська // Бізнес інформ. – 2020. – №5. – С. 247-252. – URL: <https://www.business->

inform.net/article/?year=2020&abstract=2020_5_0_247_252.

13. Аділова В.Х. Поняття та сутність інтелектуальної праці [Електронний ресурс] // Вестник КарГУ. – 2017, Караганда. - URL: <https://articlekz.com/article/17957>.

References

1. Babenko V.A. Intellectual property as a factor of innovative development of Ukraine in terms of European integration / V.A. Babenko. - Kyiv, 2019. - URL: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/2c4d719b5499529d6670a2dfac8e7828.pdf>.
2. Lutskiv O.M. Intellectual component of the innovative model of economic growth / O.M. Lutsk. - Lviv, 2008. - URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:QoulufniKHAJ:irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF/spl_2008_3_14.pdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua.
3. Knyazevich A.O. The market of innovations as a part of innovation infrastructure of the country / A.O. Knyazevich. - Rivne, 2015. - URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_3_129_139.pdf.
4. Devyatyarova A.D. Peculiarities of the organization of intellectual work in the informative society [Electronic resource] // Visnyk of the University. - Electron. dan. - 2016. - P. 181-185. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-organizatsii-intellektualnogo-truda-v-informatsionnom-obschestve>.
5. Lebedintseva L.A. The concept and essence of intellectual work in modern economic and sociological research [Electronic resource] // Society. Environment. Development (Terra Humana). - Electron. dan. - 2012. - P. 108-111. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-suschnost-intellektualnogo-truda-v-sovremennyh-ekonomiko-sotsiologicheskikh-issledovaniyah/viewer>.
6. Grishchenko O.V. Classification of mental work [Electronic resource] // Bulletin of the Taganrog Institute named after AP Chekhov. - Electron. dan. - 2015 № 1. - P. 97-101. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-umstvennogo-truda/viewer>.
7. Rogach F.I. The role and evaluation of intellectual labor in the present [Electronic resource] // Problems of Economics. - Electron. dan. - 2014 № 2. - P. 320-325. - URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2014-2_0-pages-320_325.pdf.
8. Solovyov V.P. Innovation as a systemic process in a competitive economy: Abstract. dis ... Dr. Econ. nauk [Electronic resource] / V.P. Solovyov; Nat. tech. University "Kharkiv Polytechnic Institute". - Kharkiv, 2006. - 38 p. - URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/phd/abstract/2006/%D0%A1%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B9%D0%BE%D0%B2%20%D0%92.%D0%9F.%20-%20%D0%86%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D1%8F%D0%BA%20%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81>

%20%D1%83%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D1%96%D0%B9%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%86%D1%96.pdf.

9. Pavlenko I.A. Innovative Entrepreneurship in the Transformational Economy of Ukraine: Monograph. - K. : KHEU, 2007. - 248 с. - URL: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25201/Pavlenko_Iryna.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
10. Bagirova A.P. Management work: genesis of ideas and prospects in innovative economy / A.P. Bagirova, A.C. Vavilova // Bulletin of Don State Technical University. - 2011. - №3. - Т. 11.-е. 415-421.
11. Chechurina M.N. Analysis of models of scientific and technical progress as a factor of economic development [Electronic resource] // Visnyk of Murmansk State Technical University. - Electron. dan. - 2005 № 2. - 10 p. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-modeley-nauchno-tehnicheskogo-progressa-kak-faktora-ekonomicheskogo-razvitiya>.
12. Kramchaninova M.D. Analysis of working conditions and directions of their improvement [Electronic resource] // M.D. Kramchaninova, V.V. Vakhakova, A.I. Ledovska // Business Inform. - 2020. - №5. - P. 247-252. - URL: https://www.business-inform.net/article/?year=2020&abstract=2020_5_0_247_252.
13. Adilova V.H. The concept and essence of intellectual work [Electronic resource] // Bulletin of KarSU. - 2017, Karaganda. - URL: <https://articlekz.com/article/17957>.

Крамчанинова М.Д., Касаткина М.В., Ледовская А.И. Проблематика отождествление интеллектуального и умственного труда

В статье рассмотрена содержательная сущность умственного и интеллектуального труда. На основе научно-информативной базы авторами предпринята попытка критического анализа различных подходов к пониманию феномена интеллектуального труда, а также обобщения ряда его специфических характеристик и критериев. Интеллектуальный труд рассмотрен как качественно новый вид трудовой деятельности, имеющий в своей основе творческий труд и новации как результат. В ходе исследования авторами определены факторы влияющие на психофизиологические показатели индивидуума при осуществлении им интеллектуальной деятельности. Также приведена классификация составляющих интеллектуального труда на основе учета видов интеллектуальной деятельности. Результаты исследования актуальной проблемы отождествления интеллектуального труда с умственным, позволили обосновать необходимость его отделения. Что обусловлено значительным суцностным отличием интеллектуального труда и его спецификой, которая требует изменения существующих подходов к нормированию и поиска новых, нетрадиционных способов измерения производительности творчества.

Ключевые слова: умственный труд, интеллектуальный труд, научно-технический прогресс, информация, знание, новации.

Kramchaninova M.D., Kasatkina M.V., Ledovskaya A.I. The issue of equating intellectual performance with cognitively demanding labor

The article examines the substance of intellectual performance and cognitively demanding labor. Authors seek to critically analyze various approaches to interpretation of the intellectual performance phenomenon on the basis of scientific information, as well as to generalize its specific features and criteria. The research of the pressing issue, specifically, the issue of equating intellectual performance with cognitively demanding labor has allowed to ground the necessity and appropriateness of separation. Intellectual performance is presented as a qualitatively new type of labor, that is based on creative output and innovations bred as a result of this very intellectual activity. It emphasizes a special value of intellectual performance defined by interrelationship between economic development and country's intellectual capacity level. Under such circumstances both role and meaning of intellectual performance increase drastically. The following article identifies the major triggers and factors influencing psychophysiological indicators of an individual, that in return, are associated with a grade of requisite energy consumption's, as well as a grade of intellectual performance's intensity. That highlights the importance of organizational context for intellectual labor and, hence, necessity for implementing new standardizing methods, directed at consideration of psychological condition and personal intellectually fulfilling working agenda, as well new ways of result estimation. Also, as research progresses, authors encapsulate several classifications of intellectual performance, in accordance with possible exist-

ing kinds of intellectual labor. Generally, the article points out essential discrepancy of intellectual performance from cognitively demanding labor, due to its peculiarities and specific nature. Intellectual labor is non-existent without applying a considerable body of knowledge, intense concentration and mandatory creation of new creative activity algorithms and unregulated labor intensity. Therefore, the research forces change on current rationing and requires search for progressive, non-traditional methods for gauging creative labor's performance productivity.

Keywords: *cognitive demands, intellectual performance, scientific and technical progress, information, knowledge, innovations.*

Крамчанінова Майя Джемалівна – к.е.н., доцент кафедри Економіки і Підприємництва, Інститут Економіки і Управління, СНУ ім. В.Даля, e-mail: kramchaninova@snu.edu.ua

Касаткіна Марина Володимирівна – ст. викладач кафедри Економіки і підприємництва, Інститут Економіки і Управління, СНУ ім. В.Даля, e-mail: the.markas80@gmail.com

Ледовська Анастасія Іванівна – студент СНУ ім. Даля, Інституту Економіки і Управління, кафедри Економіки і підприємництва підприємництва e-mail: privledovskoy55@gmail.com

Стаття подана 20.09.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-63-70>

УДК 342.951:351

ПРОБЛЕМА УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАСОБІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ

Кудріна О.Ю., Руденко Н.В.

THE PROBLEM OF IMPROVING THE MEANS OF PUBLIC MANAGEMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Kudrina O.Y., Rudenko N.V.

У статті проведено ретроспективний аналіз еволюції теорії публічного управління. Досліджено базові принципи в ієрархії публічного управління інноваційним розвитком. Розглянуто необхідність формування і розвиток регіональних кластерів як ефективний механізм публічного управління. Досліджено європейські моделі публічного управління, які враховують історичні управлінські традиції (принципи, функції та структуру системи управління) і особливості соціально-економічного розвитку (ресурсний потенціал, економіко-політичну стабільність, фінансову забезпеченість, рівень життя і сформованість демократичного суспільства, характер конкурентних переваг). Проаналізовано суб'єкти управління у сфері економіки, проведено діагностику сучасного стану публічного управління у сфері економіки.

Ключові слова: публічне управління, державне регулювання, економіка, кластер, розвиток.

Постановка проблеми. У національному народному господарстві відбуваються глибокі соціально-економічні зміни, пов'язані із визнанням України країною з ринковою економікою, вступом її до Світової організації торгівлі, проведенні фінансової, податкової, соціальних та інших реформ. Сьогодні розвиток економічної сфери є одним з основних пріоритетів для будь-якої держави. Високорозвинена ринкова економіка – це оптимальне поєднання засад, притаманних товарному виробництву, та цілеспрямованої політики державного регулювання економічних процесів. Державне управління економікою доповнює ринковий механізм, що в сукупності становить єдину систему макроекономічного управління. Формування Україною власної економічної політики пов'язується з визначенням головних її напрямів на основі принципів демократії, свободи підприємництва й відкритості для інтеграції у світове економічне співтовариство. Ефективна національна економіка є гарантією незалежності держави [3].

Проте, нині ситуація, що склалася у сфері державного управління економікою відзначається неефективністю системи державного управління через сукупність взаємопов'язаних ендогенних факторів: низька транспарентність прийнятих рішень, що обумовлено наявністю корупції, неефективність сформованих організаційно-управлінських інститутів, лобіювання інтересів окремих олігархічних груп і відстороненість наукової та експертної громадськості від процесу розробки і реалізації економічної політики, недооблік передового досвіду при виробленні стратегічних програм розвитку.

У результаті неефективності існуючої моделі державного управління, недосконалість використуваного інструментарію в сукупності з нереалізованим ресурсно-інноваційним потенціалом економіки актуалізують необхідність переоцінки передового світового досвіду публічного управління та адаптації функціональних можливостей його інструментарію до особливостей, пов'язаних з переходом на інноваційний вектор розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою послужили фундаментальні дослідження класиків менеджменту, значимі праці зарубіжних і вітчизняних авторів в області нового публічного менеджменту (Сморгунов Л., Саймон Г., Томсон В., Барціц І., Ігнатова Т.), стратегічного і інноваційного управління (Босяцький І., Грошева Т., Спінін В., Кузнєцова І., Овчаренко Г., Усманова Р., Філімонова Н.), а також формування інноваційно-кластерних структур, в тому числі у формі державно-приватного партнерства (Варнавський В., Кабашкін В., Морозова А., Панкратов А., Нікітаєва А., Русскова Е.). Питання в області публічного управління піднімаються в працях таких зарубіжних і вітчизняних вчених як Баранова І., Дуплінська Е., Вульфівич Р., Гімельштейн Я., Головка В., Некрасов В., Барціц І., Глушакова О., Вайсберг Я., Золочівська Е. та інших вчених-економістів.

Основною метою державного регулювання економіки є виконання завдань, що впливають на організацію ринку, ринково-конкурентних відносин, досягнення економічних, соціальних та фінансових цілей, спрямованих на підтримку і забезпечення ринкового порядку в державі, корегування розподілу ресурсів з метою впливу на господарюючу структуру і структуру національного продукту.

Сутність державного регулювання економіки комплексно розкривають його основні функції, які є, з одного боку, логічним продовженням функцій держави, їх конкретизацією, а з іншого – зумовлені неспроможністю ринкового механізму саморегулювання та монополістичної планованості забезпечити стабільний розвиток економічної системи. Ефективне функціонування економіки неможливе без розумної економічної політики, без реалізації публічної адміністрації своїх регулятивних, правозастосовних та правоохоронних функцій у народному господарстві [1; 2].

Незважаючи на широкий спектр досліджень з проблем розвитку публічного управління в умовах становлення нової економіки, лише в невеликій кількості робіт дається оцінка впливу публічного управління на інноваційний розвиток національної економічної системи.

Мета дослідження. Проаналізувати суб'єкти управління у сфері економіки та провести діагностику сучасного стану публічного управління у сфері економіки.

Результати досліджень. Аналіз досліджень в області концептуальних основ публічного управління розвитком економічної системи [1; 2] обумовлює необхідність поглиблення методології публічного управління інноваційним розвитком національної економіки шляхом модернізації концептуальної моделі системи суб'єктно-об'єктних відносин взаємодії спеціалізованих органів державної влади з представниками інноваційної сфери (підприємствами, освітніми і науково-дослідними організаціями, бізнес-спільнотою, інвестиційними фондами та ін.) з метою розробки і реалізації стратегій, програм коротко-, середньо- і довгострокового розвитку.

Дослідженню проблем і внутрішніх протиріч публічного управління розвитком різних соціально-економічних систем приділено велику увагу у вітчизняній і зарубіжній економіко-управлінській літературі. Проте, питання публічного управління інноваційним розвитком віддзеркалює особливості управління розвитком інноваційної сфери і зумовлене додатковими ризиками невизначеності і нестабільності інноваційного середовища. Ця обставина зумовила проведення додаткового дослідження концептуальних основ публічного управління, їх конкретизацію стосовно специфіки об'єкта і уточнення понятійного апарату публічного управління (з позиції його відповідності імперативів інноваційного розвитку) з подальшою його інтеграцією в теорію суспільного менеджменту.

Зокрема, проведено ретроспективний аналіз еволюції теорії публічного управління (рис. 1), який дозволив простежити розвиток визначення публічного управління, використовуваного в рамках концепції New Public Management (NPM), під яким розуміється нормотворча, розпорядча, контрольна, організаційно-адміністративна діяльність державних і муніципальних органів влади, орієнтована на досягнення соціально значущих інтересів суспільства, з залученням до процедури вироблення управлінських рішень представників останнього.

Парадигма публічного управління, що одержала широке поширення в високорозвинених країнах, передбачає, що органи державного (муніципального управління):

- сприйнятливі до інтересів і потреб громадянського суспільства;
- мислять стратегічно, але діють демократично, дотримуючись цінності громадянського суспільства.

Відмінність сучасної концепції NPM полягає в тому, що в публічному управлінні реалізований перехід від управління витратами до управління результатами. Управління за результатами базується на програмно-цільовому підході і реалізується, якщо забезпечується баланс інтересів бізнесу, населення (суспільства) і держави.

У сучасних умовах в економічно розвинених країнах світової спільноти основним вектором розвитку національних господарських систем стає інноваційність. Інноваційний розвиток передбачає дифузю інновацій як якісно нових результатів наукових досліджень і розробок, втілених у вигляді нових або істотно вдосконалених технічних виробів, наукомістких технологій (виробничих, маркетингових, управлінських тощо) і високоінтелектуальних послуг (дослідних, експертних, консалтингових), що забезпечують приріст конкурентоспроможності національної економіки та її переходу на нову траєкторію економічного підйому.

У зв'язку з цим категорія публічного управління інноваційним розвитком визначена як сукупність владно-управлінських повноважень органів державної влади, інтегрованих з функціонально-управлінськими можливостями бізнес-структур, експертного співтовариства, науково-дослідних і освітніх організацій, інноваційного сектора економіки, які використовують методи стратегічного та інноваційного менеджменту в розробці і реалізації політики інноваційного розвитку для реалізації національних інтересів.

Забезпечення інноваційного розвитку в контексті імперативів публічного управління передбачає здатність апарату управління прогнозувати і завчасно реагувати на фактори ризику, враховуючи внутрішні характеристики уразливості, використовуючи зарезервовані ресурси і адаптуючись до змін зовнішнього середовища.



Рис. 1. Характеристики етапів реалізації концепцій публічного управління

Перехід на інноваційний шлях розвитку вимагає переосмислення традиційних принципів публічного управління. Базовими принципами в ієрархії публічного управління інноваційним розвитком є принципи транспарентності, централізації і ієрархічності органів (суб'єктів) управління, спрямованості на реалізацію публічних інтересів, розвитку системи зворотного зв'язку суспільства і держави, громадського контролю. При використанні публічного управління в інноваційній сфері вони повинні бути доповнені похідними принципами (рис. 2).

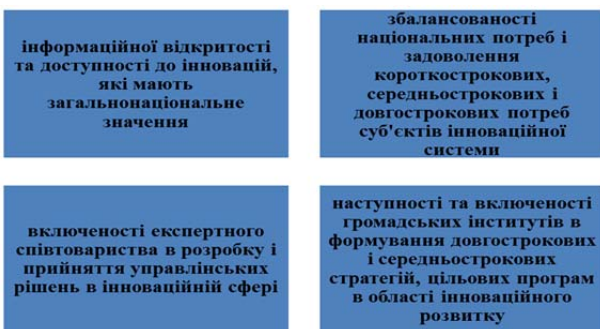


Рис. 2. Похідні принципи публічного управління

Ієрархія сформульованих принципів передбачає необхідність їх системно-цілісної сформованості і послідовності процесу реалізації принципу нижчого порядку для формування наступного рівня. Відповідно, формування похідних принципів публічного управління інноваційним розвитком детерміновано,

з одного боку, наявністю традиційних принципів в системі, а з іншого, багаторівневою субординацією похідних принципів.

Формування і реалізація запропонованих принципів публічного управління інноваційним розвитком в повному обсязі здатні забезпечити успішний перехід на інноваційний вектор розвитку економіки.

Фундаментальне протиріччя публічного управління, що полягає в дистанційованні об'єкта управління від розробки і прийняття управлінських рішень, в умовах інноваційного розвитку трансформується в похідне. Суть похідного протиріччя публічного управління інноваційним розвитком полягає в тому, що суб'єкти інноваційного процесу, виступаючи об'єктом публічного управління, самоусуваються від активної участі в розробці і реалізації стратегій і програм інноваційного розвитку, що призводить до нереалізованості останніх в повному обсязі через нав'язаність владної ініціативи зверху і неузгодженості національного (суспільного) інтересу і приватно-господарського інтересу бізнес-структур і організацій інноваційної сфери.

Протиріччя публічного управління економічною системою, обумовлене недостатньою транспарентністю його функціонування, полягає в невідповідності імперативу забезпечення балансу потреб та очікувань суспільства в інноваційному розвитку, з одного боку, і недостатньою ефективністю використання можливостей державної влади вирішувати соціально-економічні проблеми, детермінованою низькими темпами переходу на інноваційну траєкторію розвитку.

Методологічні аспекти формування сучасного механізму публічного управління в умовах інноваційного розвитку, на наш погляд, слід розглядати з точки зору імперативів становлення інноваційної системи в країні, яка визначає необхідність цілісного підходу до розвитку інноваційного процесу у всіх галузях промисловості.

Інновації створюють широкі умови для прискорення економічного зростання країн на всіх етапах їх розвитку. Однак реалізація цих умов не відбувається автоматично. Кожна країна повинна визначити таке поєднання заходів інноваційної політики, яке дозволить мобілізувати існуючий в їхній економіці креативно-творчий потенціал. Перші 5 місць в рейтингу по глобальному інноваційному індексу (GII) займають провідні країни-інноватори: Швейцарія, Сполучене Королівство, Швеція, Нідерланди та Сполучені Штати Америки, в той час як Китай, Малайзія, В'єтнам, Індія, Йорданія, Кенія і Уганда входять в групу країн, які вийшли в лідери серед країн з аналогічними економічними показниками. Група з 25 країн з найбільш високим рейтингом, що включає країни з високим рівнем доходу, в цілому залишається незмінною, що свідчить про стійку зв'язку цих характеристик і про те, що показники лідерів важко перевершити. Усі ці країни базують свій розвиток на інформаційно-цифрових технологіях, з одного боку, і використанні інструментарію публічного управління, з іншого.

Іншим міжнародним експертним індексом, за яким дається рейтингова оцінка інноваційності національної економіки, є Bloomberg Innovation Index. До недоліків вітчизняної інноваційно орієнтованої системи в можна віднести:

1) низьку частку витрат на інноваційний розвиток в ВВП, що відповідає рівню країн з низьким науковим потенціалом, а також переважання державного, бюджетного фінансування національних програм і низьку частку участі в них підприємницького сектора;

2) відсутність інноваційних стратегій у більшості компаній;

3) ізолюваність системи інноваційного розвитку від ринку і потреб суспільства, низький рівень інтеграції з бізнес-середовищем і громадянським суспільством;

4) відставання від країн-лідерів у сфері інновацій збільшується.

Виявлені «вузькі» місця процесу інноваційного розвитку визначають необхідність реструктуризації економіки в напрямку розвитку наукоємких галузей. Але навіть якщо безпосередньо порівнювати галузі промисловості України і аналогічні галузі в зарубіжних країнах, то стає очевидним, що вітчизняні підприємства зазвичай інвестують значно менше коштів в інноваційний розвиток. Для того, щоб протистояти конкуренції на зовнішніх і внутрішніх ринках, промисловості України доведеться збільшувати інвестиції в інноваційний розвиток, покращувати свій дослідний потенціал. Це не означає, що уряд

повинен обмежувати свою діяльність з фінансування досліджень, оскільки воно повинно забезпечувати традиційні зони відповідальності.

Однак необхідно змінити баланс в сторону взаємовигідного партнерства держави, сфери освіти та інноваційного бізнес-сектора в довгостроковій перспективі.

Механізмом розв'язання похідного протиріччя публічного управління інноваційним розвитком може виступити інструментарій кластерного підходу (розвиваючого погляди Бачило І., Ігнатової Т., Нікітаєва Н., Філімонової Н.), заснований на моделі суспільного управління знаннями, що дозволяє забезпечити ефективне партнерство державного і приватного секторів в інноваційній сфері. Такий інструментарій сприяє розвитку прямого діалогу між представниками фундаментальної і прикладної науки, а також організації постійно діючих контактних майданчиків-стабільних «місць зустрічі» для кооперативної діяльності (центрів кооперативних досліджень), покликаних здійснювати урбанізований інтерфейс між державними НДІ, ЗВО, промисловістю і інтегрувати їх зусилля на основі формування спільних дослідних команд з представників сфер науки і освіти, урядових структур і інших користувачів результатами інноваційної діяльності.

Відкритий характер функціонування ефективного механізму взаємодії держави і суспільства має полягати в розширенні практики залучення громадян до процесу прийняття та реалізації державних рішень, що дозволяє позначити його як партисипативний механізм. Через активізацію прозорого і загальнодоступного процесу зворотного зв'язку даний механізм покликаний забезпечити ефективне використання наявних ресурсів (економічних, фінансових, технічних, інформаційних, політичних, дипломатичних, інтелектуальних, інноваційних, організаційних тощо) для вирішення соціально-економічних проблем, виходячи з точного визначення пріоритетів державної політики.

Досвід Великобританії, США, Іспанії, Норвегії та багатьох інших країн показує, що чим активніше реалізується партисипативний підхід до функціонування системи публічного управління, тим ширше залученість громадян в справи держави, успішніше розвиток і політичної, і економічної сфер.

Питання участі населення в публічному управлінні – це питання встановлення його заходи, забезпечення ефективності функціонування механізму і вдосконалення форм взаємодії систем влади і населення.

Новим напрямком розвитку системи публічного управління інноваційним розвитком є кластерний підхід, орієнтований на реалізацію завдань сталого зростання країни, модернізацію її галузевої структури і підвищення ефективності взаємодії суб'єктів інноваційної системи: держави, науково-дослідних та навчально-освітніх організацій і бізнес-структур. Передовий зарубіжний досвід показує, що найбільш ефективним інструментом, що забезпечує

зростання вітчизняної конкурентоспроможності як національної системи в цілому, так і її підсистем, стає інноваційно-кластерна політика. Вона забезпечує рішення проблем транспарентності, цілісності і ефективності публічного управління.

До появи сучасних кластерних структур в розвинених країнах світу бурхливо розвивалися різні форми кооперації, найбільш успішною з яких стала інтеграція малих і середніх фірм, що згрупувалися навколо великої корпорації – лідера на базі виробничо-технологічної, науково-технічної та комерційної платформ взаємозв'язків в форматі просторово обмежених територій. Відмітною ознакою сучасних кластерів як інституційно оформлених виробничо-коопераційних та інших взаємозв'язків бізнес-структур, науково-дослідних і освітніх організацій стає їх інноваційна орієнтація. Кластерні структури зазвичай створюються там, де очікуються «проривні» зрушення в технічній і технологічній сферах діяльності з подальшим виходом на нові ринки.

Крім системних ознак цілісності та транспарентності, кластерні взаємини мають ще однією ознакою – ознакою синергетичності. Кластери, на відміну від простих систем, що існують за рахунок обміну з зовнішнім середовищем, функціонують, в основному, за рахунок внутрішніх ресурсів. Таким чином, кластери мають підвищену стійкість до зовнішніх впливів, що є їх перевагою.

Крім того, основною метою кластерних програм є створення ринку ідей для дослідницьких проєктів. Інтерес до дослідницького проєкту в рамках програми повинен виникати тільки в тому випадку, якщо він визнаний здатним вирішити проблему, яка

є гострою для тієї чи іншої галузі в умовах інноваційного розвитку системи. Важливим кроком буде створення інститутів, що забезпечують координацію розвитку кластерів і їх елементів, що полегшують доступ до основних ресурсів бази їх формування.

Кожна країна має свою модель публічного управління, яка враховує історичні управлінські традиції (принципи, функції та структуру системи управління) і особливості соціально-економічного розвитку (ресурсний потенціал, економіко-політичну стабільність, фінансову забезпеченість, рівень життя і сформованість демократичного суспільства, характер конкурентних переваг і ін.).

Порівнюючи англосаксонську і континентально-європейську моделі публічного управління, слід мати на увазі, що на сьогоднішній день в демократично розвинених країнах відмінності між цими двома моделями не мають принципового характеру. Їх сучасні форми, багато в чому є результатом проведених реформ в галузі державного управління, дозволяють говорити про певне зближення цих систем.

Характерними особливостями сучасної континентально-європейської моделі є поєднання системи місцевого самоврядування і діяльності місцевих адміністрацій (органів державної влади локально-територіального рівня), виборності і призначуваності; певна ієрархія системи управління, в якій місцеве самоврядування є нижчою ланкою в порівнянні з вищим державним; обмежена автономія місцевого самоврядування; наявність на місцях спеціальних державних уповноважених, контролюючих органи місцевого самоврядування (рис. 3).



Рис. 3. Модель публічного управління

Проблеми трансформації та розвитку моделі управління можна розглядати як рух держави до відкритості у внутрішньо- та зовнішньо політичному форматі, що отримало назва «відкритого уряду». Головними його цілями є:

- зниження рівня і подальша ліквідація корупції;
- надання якісних послуг суспільству, бізнесу і державі;
- залучення громадян до процесів прийняття рішень;
- інформування громадян про результати діяльності;
- транспарентність звітності органів влади перед суспільством (а також проектів нормативно-правових актів, державних програм).

Запропонована модель публічного управління з соціально економічним вектором розвитку має на меті забезпечити підвищення якості життя і балансування його рівня між регіонами.

Таким чином, трансформація системи публічного управління є відображенням потреби суспільства в змінах, а саме в визначенні вектора сучасного розвитку на базі нових знань, що виступають констатуючим елементом при створенні нової економіки, що ґрунтується на власному інноваційному потенціалі.

Використання кластерних структур як ефективного інструменту реалізації імперативів публічного управління в інноваційній сфері надає можливість формування нових напрямків кластерного розвитку економічних секторів з метою їх переходу на інноваційну траєкторію еволюційної динаміки, забезпеченого механізмами публічного управління.

Досвід показує, що в умовах загострення конкурентної боротьби між регіонами за залучення інвестицій, трудових та інших ресурсів необхідно застосовувати нові інструменти підтримки і підвищення конкурентоспроможності територій, в тому числі використання кластерного підходу – підтримки кластерів в сферах активного розвитку регіональної економіки як груп територіально близьких і взаємопов'язаних підприємств і організацій, які характеризуються спільністю операційно-ресурсної бази діяльності і взаємодоповнюють один одного. Результатом застосування кластерного підходу є максимізація ефективного використання конкурентних переваг регіону і, як наслідок, забезпечення загального економічного зростання. Включення кластерних структур в глобальні ланцюжки створення доданої вартості дозволяє істотно підвищити рівень технологічної бази, швидкість і якість економічного зростання в цілях підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, що входять до складу кластера, шляхом впровадження найкращих доступних технологій, використання новітнього обладнання; отримання доступу до сучасних методів управління і спеціальних знань, реалізації можливостей виходу на висококонкурентні міжнародні ринки.

Формування і розвиток регіональних кластерів є ефективним механізмом публічного управління прискоренням динаміки інноваційного процесу за рахунок прискореного нарощування інфраструктурного та кадрового потенціалу; диверсифікацією мережі конкурентоспроможних постачальників і сервісних організацій, включаючи малі і середні підприємства; процесом найбільш повного забезпечення потреб бізнесу в форматі дії механізмів територіального розвитку. Розвиток кластерів стимулює підвищення продуктивності праці, формування його нових компаній і створення нових робочих місць, сприяє зростанню інноваційного потенціалу регіону, формування конкурентних переваг, що сприяють залученню вітчизняних та іноземних інвестицій.

Отже, кластер – це сукупність розміщених на обмеженій території підприємств і організацій, яка характеризується наявністю:

- об'єднує учасників кластера науково-виробничого ланцюжка в одній або декількох суміжних галузях (ключових видах економічної діяльності);

- механізму координації діяльності та кооперації учасників кластера;

- синергетичного ефекту, вираженого в підвищенні економічної ефективності та результативності діяльності кожного підприємства або організації за рахунок високого ступеня їх концентрації і кооперації.

У структурі кластера слід виділяти два рівня:

- 1) центр кластерного розвитку – структура, що забезпечує сприяння координації проектів та прийняття рішень, спрямованих на розвиток кластерів; коопераційне взаємодія учасників кластерів між собою, а також створення умов для ефективної взаємодії організацій – учасників кластерів, установ освіти та науки, некомерційних і громадських організацій, органів державної влади, регіональних адміністрацій і органів місцевого самоврядування, а так же інвесторів в інтересах розвитку кластера; забезпечення процесу реалізації спільних кластерних проектів;

- 2) учасники кластера – юридичні особи або індивідуальні підприємці, які підписали в установленому порядку меморандум про входження в кластер (беруть участь в реалізації кластерних проектів).

Механізм публічного управління процесом реалізації кластерної політики передбачає узгоджені і скоординовані дії всіх учасників процесу кластеризації економіки: господарюючих суб'єктів процесу; освітніх, наукових і конструкторських організацій; органів державної влади і місцевого самоврядування муніципальних утворень; інститутів розвитку; учасників інноваційної діяльності; спеціалізованих організацій; об'єктів інноваційної інфраструктури.

На першому етапі реалізації кластерної політики передбачається реалізація наступних заходів:

- 1) вдосконалення нормативно-правової бази в сфері кластерного та інноваційного розвитку, інвестиційної та соціально-економічної політики;

2) сприяння спеціалізованим організаціям в розробці програм (стратегій) розвитку кластерів;

3) сприяння розвитку центру кластерного розвитку;

4) сприяння інтеграції кластерів в регіональну інвестиційно інноваційну систему;

5) сприяння просуванню і реалізації інноваційної продукції учасників кластерів на вітчизняному та світовому ринках;

6) реалізація проектів учасників кластерів із залученням інститутів розвитку, центру кластерного розвитку регіону;

7) встановлення інформаційного співпраці між учасниками кластеру, а також взаємодія кластерів між собою;

8) сприяння створенню нових інноваційних компаній в форматі кластерів, включаючи надання консультативної підтримки на етапі їх створення;

9) залучення бюджетного та позабюджетного фінансування, в тому числі шляхом сприяння участі кластерів в проведених інститутами розвитку, органами державної влади конкурсах і реалізованих проєктах.

Другий етап реалізації кластерної політики має включати заходи, безпосередньо спрямовані на формування органами державної влади та органами місцевого самоврядування місцевих утворень, сприятливих економічних і правових умов для подальшого розвитку кластерів, і процедури прогнозування перспективних потреб учасників кластерів в залученні трудових ресурсів, в розробці заходів сприяння підготовки та перепідготовки кадрів на базі освітніх установ області.

Для вирішення завдань кластерної політики необхідно подолати наявні проблеми, серед яких слід виділити:

1) нестача кваліфікованих кадрів;

2) слабку орієнтованість підприємств на інновації, повільні темпи модернізації та оновлення лінійки асортименту виробленої товарної продукції, низький рівень її конкурентоспроможності;

3) недостатня якість окремих елементів транспортної, соціальної та інженерної інфраструктур; недостатній рівень організаційного розвитку кластерів;

4) фінансові та інші бар'єри (санкції, обмеження, пов'язані з законодавством у сфері експортного контролю; нестабільність на валютно-фінансовому ринку) на шляху придбання дорогого виробничого обладнання, матеріалів і технологій; низьку інтенсивність науково-дослідницької діяльності по окремих напрямках розвитку кластерів.

Висновки. Повноваження публічної адміністрації в сфері публічного адміністрування економіки ґрунтуються на конституційних основах правового господарського порядку в Україні, якими є право кожного громадянина користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону; забезпечення державою захисту прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальної спрямованості економіки, недопущення вико-

ристання власності на шкоду людині і суспільству; право кожного володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності; визнання усіх суб'єктів права власності рівними перед законом, непорушності права приватної власності, недопущення протиправного позбавлення власності; економічна багатоманітність, забезпечення державою екологічної безпеки та підтримання екологічної рівноваги на території України; забезпечення державою належних, безпечних і здорових умов праці, захист прав споживачів; взаємовигідне співробітництво з іншими країнами; визнання і дія в Україні принципу верховенства права.

Таким чином, підвищення прозорості, ефективності та синергії публічного управління може бути досягнуто розвитком функціональних можливостей кластерного інструментарію регіональної політики.

Л і т е р а т у р а

1. Бурбика М. М., Солонар А. В., Янішевська К. Д. Адміністративне право України. Суми : Видавниче підприємство "Мрія", 2015. С. 152.
2. Нехайчук Д. В. Механізми державного регулювання фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку країни : теорія, методологія, практика : монографія. Київ: ТОВ "ДКС Центр", 2015. 218 с.
3. Про затвердження плану заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку "Україна-2020" : Розпорядження Кабінету Міністрів України. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/>

R e f e r e n c e s

1. Burbyka MM, Solonar AV, Yanishevskaya KD Administrative law of Ukraine. Sumy: Mriya Publishing House, 2015. P. 152.
2. Nekhaychuk DV Mechanisms of state regulation of financial support of socio-economic development of the country: theory, methodology, practice: monograph. Kyiv: DKS Center LLC, 2015. 218 p.
3. On approval of the action plan for the implementation of the Program of Activities of the Cabinet of Ministers of Ukraine and the Strategy of Sustainable Development "Ukraine 2020": Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>

Кудрина О.Ю., Руденко Н.В. Проблема совершенствования способов публичного управления развитием экономики.

В статье проведен ретроспективный анализ эволюции теории публичного управления. Исследованы принципы в иерархии публичного управления инновационным развитием. Рассмотрена необходимость формирования и развития региональных кластеров как эффективный механизм публичного управления. Проанализированы субъекты управления в сфере экономики, проведена диагностика современного состояния публичного управления в сфере экономики.

Ключевые слова: публичное управление, государственное регулирование, экономика, кластер, развитие.

Kudrina O.Y., Rudenko N.V. The problem of improving the means of public management of economic development

As a result, the inefficiency of the existing model of public administration, the imperfection of the tools used in conjunction with the unrealized resource and innovation potential of the economy make it necessary to reassess the best practices of public administration and adapt its functionality to the features of the innovation vector. In modern conditions in the economically developed countries of the world community, the main vector of development of national economic systems is innovation. Each country has its own model of public administration, which takes into account the historical management traditions (principles, functions and structure of the management system) and features of socio-economic development (resource potential, economic and political stability, financial security, standard of living and democratic society, competitive advantages). etc.). In this regard, the category of public management of innovation development is defined as a set of governmental powers of public authorities, integrated with the functional and managerial capabilities of business structures, the expert community, research and educational organizations, the innovation sector, which use strategic methods. and innovation management in the development and implementation of innovation development policy for the realization of national interests. Formation and development of regional clusters is an effective mechanism of public management of accel-

eration of dynamics of innovation process at the expense of the accelerated increase of infrastructural and personnel potential; diversification of the network of competitive suppliers and service organizations, including small and medium enterprises; the process of the most complete provision of business needs in the format of the mechanisms of territorial development. The development of clusters stimulates productivity, the formation of new companies and job creation, promotes the growth of innovation potential of the region, the formation of competitive advantages that attract domestic and foreign investment. Thus, increasing the transparency, efficiency and synergy of public administration can be achieved by developing the functionality of cluster tools of regional policy.

Keywords: public administration, government regulation, economics, cluster, development.

Кудріна Ольга Юріївна – завідувач кафедри бізнес-економіки та адміністрування Сумського державного педагогічного університету імені А.С. Макаренка, д.е.н., професор.

Руденко Наталія Валентинівна – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Стаття подана 10.10.2020 р.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-71-75>

УДК 331.005

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОМПЕТЕНТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

Манухіна М.Ю., Тацій І.В.

PERSONNEL MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE ON THE BASIS OF A COMPETENCE-ORIENTED APPROACH

Manukhina M.Y., Tatsii I.V.

Становлення економіки нового типу, базисом якої є знання, зумовлює посилення людського капіталу в забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. Новий підхід до методів управління, серед яких розвиток компетенцій персоналу розглядається як пріоритетний напрям у вдосконаленні системи управління інтелектуальною власністю людськими ресурсами. У статті розглянуто доцільність використання компетентісно-орієнтованого підходу до управління персоналом промислового підприємства; розглянуто теоретичні підходи до трактування поняття компетенція і компетентність і проведено семантичний аналіз цих понять; обґрунтовано роль і місце компетентісно-орієнтованого підходу до управління персоналом; визначено складові елементи концепції компетентісного підходу в управлінні персоналом промислового підприємства; досліджено сучасні тенденції використання компетентісного підходу в управлінні людськими ресурсами промислового підприємства.

Ключові слова: компетентність, компетенція, компетентісно-орієнтований підхід, нематеріальні ресурси, людські ресурси, персонал.

Вступ. Сучасні вітчизняні підприємства функціонують у жорстоких конкурентних умовах. Тому для ефективної їх діяльності необхідно знаходити напрямки, які дозволять бути конкурентоздатними у межах національної економіки. Знаходячись у постійному пошуку способів підвищення конкурентоздатності, керівництво підприємств недостатньо приділяє увагу підбору кваліфікованих та мотивованих співробітників з унікальними компетенціями, професійний і особистісний потенціал яких є запорукою інтелектуальної безпеки підприємства. Значущість персоналу зумовлена наявністю професійних компетенцій, а саме, сукупністю професійних знань, умінь і навичок кожного працівника. Саме від професійної компетентності працівників зале-

жить в цілому ефективність виробництва, яка впливає на обсяг і темпи приросту принципово нової продукції, здатної відкривати доступ до нових ринків. За таких обставин компетентісно-орієнтований підхід до управління персоналом набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління персоналом підприємства в сучасних умовах господарювання є доволі актуальними. Цією проблемою цікавляться як провідні науковці, так і практики - керівники підприємств. Пошуку шляхів вирішення цієї проблеми присвячені наукові праці Т. Гілевої [1], Н. Сімченко [2-4], А. Синиченко [5], М. Цуркан [6], О. Чуланової [7], та інших.

Аналіз робіт сучасних науковців показав, що велика частина досліджень присвячена розробці моделі компетенцій для різних професій і посад, системам оцінки компетенцій, способам розвитку і іншим аспектам. Але універсальної системи управління людськими ресурсами промислових підприємств на засадах компетентісно - орієнтованого підходу нами не було виявлено.

Формулювання мети статті. Основною метою цієї статті є обґрунтування необхідності застосування компетентісно-орієнтованого підходу в управлінні персоналом промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній теорії і практиці управління людськими ресурсами компетентісний підхід займає все більш і більш високі позиції. Багато підприємств вже усвідомили важливість персоналу і приймають його як один з головних інтелектуальних ресурсів для досягнення стратегічних цілей. Однак, незважаючи на зростання популярності компетентісного підходу, не існує єдиної концепції і стратегії цілісного, системно-

го компетентісно-орієнтованого управління персоналом. Між тим, компетенції персоналу - це не сама мета, а засіб для досягнення цілей підприємства. Компетентісно-орієнтований підхід до управління персоналом включає в себе всі аспекти роботи з людськими ресурсами на підприємстві з урахуванням компетенцій персоналу.

Основні характеристики концепції компетентісного підходу в управлінні персоналом, які визначені Чулановою О., подано у таблиці.

Таблиця

**Концепція компетентісного підходу
в управлінні персоналом [7]**

Критерій	Характеристика
Місія	Підвищення компетентності персоналу як стратегічного активу організації - ключової конкурентної переваги
Мета	Розвиток компетентності персоналу для забезпечення стійкого розвитку організації
Завдання	Формування компетенцій, що призводять до підвищення ефективності організації Оцінка компетенцій персоналу, передусім, фахівців і керівників, здатних і готових вносити і реалізовувати позитивні зміни в організації Нарощування компетенцій персоналу для забезпечення «запасу» знань і навичок
Об'єкт	Компетенції персоналу
Категорії персоналу	Усі категорії персоналу
Предметні області	<i>Оцінка</i> Наявність корпоративних, функціональних, управлінських компетенцій; проблеми і досягнення співробітника; результати роботи і їх вплив на роботу підрозділу/ організації <i>Навчання</i> Знання, навички, здібності, що дозволяють працівникові досягати максимальної ефективності праці і змінювати функціонал залежно від специфіки вирішуваних завдань <i>Просування</i> Формування і підготовка управлінського резерву із співробітників, здатних замінити будь-які управлінські позиції, як по вертикалі, так і по горизонталі Головний акцент - лідерські компетенції <i>Мотивація</i> Кар'єрне зростання як можливість проявити особисті якості і здібності Визнання цінності співробітника для компанії Винагороджуються вклад співробітника в реалізацію стратегії або проекту, експертні знання, ініціатива і перейняття на себе відповідальності за рішення нових завдань
Результат	Підвищення компетентності персоналу в цілях кращих результатів індивідуальної і колективної роботи, зміцнення корпоративної культури, зниження рівня втрати ключових співробітників

Компетентісний підхід в управлінні персоналом характеризується рішенням завдань більш високого стратегічного порядку, ніж вирішення оперативних кадрових проблем (наприклад, планування підвищення кваліфікації співробітників). Ці завдання виходять за межі звичайної відповідальності служби управління персоналом. Цілі управління персоналом в контексті компетентісного підходу формуються таким чином, щоб процес управління дав змогу збільшити продуктивність праці, ефективність її організації, змінити відношення робітників до процесу «праці», підвищити конкурентоспроможність і ефективність роботи підприємства в цілому. Таким чином, компетентісний підхід впливає не на поточну, а на довгострокову ефективність організації.

Створення умов для саморозвитку персоналу підприємства є основним завданням системи управління персоналом на основі компетентісно-орієнтованого підходу, сприяє реалізації бізнес-стратегії. Це висуває на перший план необхідність високої внутрішньої мотивації до самостійного розвитку знань та індивідуальних здібностей співробітників, що потребує активізації механізмів їх саморозвитку і самоорганізації [6].

Загально визнаними засновниками сучасної концепції компетенцій вважаються Девід Мак Клееланд і Річард Боятцис. У своїх наукових розробках вчені заклали основи трактування терміну «компетенція» як такого, що описує поведінку або дії, які можна спостерігати при гарному виконанні роботи [8,9].

Американський дослідник Д. Спенсер визначає компетенцію як базову характеристику людини, що пов'язана з ефективним та/або найкращим виконанням роботи, яка оцінюється на основі відповідних критеріїв [10]. У контексті даного визначення Д. Дубоїс описує компетенцію як «типову та вимірну модель поведінки, знань та навичок, що сприяють найвищій ефективності роботи» [11].

В результаті аналізу існуючих підходів до класифікації компетенцій встановлено, що найбільш узагальненою є Європейська система кваліфікацій, відповідно до якої виділяють:

- когнітивні компетенції, які передбачають практичне використання теорії і понять, а також приховані знання, набуті на досвіді;
- функціональні компетенції (вміння), а саме те, що людина повинна вміти робити в трудовій сфері, в сфері подальшого навчання або в соціальній діяльності;
- особистісні компетенції, що включають поведінкові вміння в конкретних ситуаціях;
- етичні компетенції, які передбачають наявність певних особистісних і професійних цінностей, а також позитивного світогляду.

Складна природа компетенції потребує виявлення сутності даного поняття. Проведений семантичний аналіз поняття «компетенція» дозволив виявити його дуальний характер, який полягає у поєд-

нанні компетенцій персоналу та компетенцій підприємства, які мають схожі складові. До них належать знання, навички, досвід. Компетенції персоналу, як сукупність його знань, навичок і досвіду, можуть втілюватися у нематеріальних активах підприємства.

Під компетенцією також розуміють поведінку співробітника, яка призводить до успіху [2]. Поняття «компетенція» включає не тільки когнітивну й операційно-технологічну складові, але й мотиваційну, етичну, соціальну, поведінкову сторони (результати освіти, знання, уміння, систему ціннісних орієнтацій). Аналіз поняття «компетенція» дозволив сформулювати компетенцію персоналу як сукупність професійних та особистісних характеристик працівника, що формують моделі його професійної поведінки і призводять до успішних результатів в діяльності.

Аналіз змісту визначень поняття «компетентність» показує, що практично кожне з них включає такі основні характеристики як знання, досвід у певному виді діяльності. Отже, компетентність формується і проявляється в процесі конкретної діяльності. У зв'язку з цим компетентність – це вміння та культура здійснювати певну діяльність [5].

Семантичний аналіз поняття «компетентність» дозволив визначити компетентність як комплексне поняття, яке включає систему компетенцій персоналу, а також його здатність реалізувати на практиці ті компетенції, які безпосередньо призведуть до успішних показників в діяльності підприємства.

Компетентність є динамічною якістю людини-професіонала, яка розвивається від початкового рівня, закладеного у системі вищої професійної освіти, до майстерності, як вищої форми компетентності [5]. Компетентність проявляється, на нашу думку, в конкретній ситуації в процесі здійснення професійної діяльності, оскільки якщо вона залишається не виявленою, потенційною, то це є прихованою можливістю. Отже, компетентність є основою професіоналізму, що формує підґрунтя для підвищення майстерності професіонала.

Виходячи з цього, категорія «компетенція» є первинною за категорію «компетентність» щодо реалізації потенціалу працівника в підвищенні якості його роботи. Ці категорії відображають діалектику потенційного і актуального у життєвому циклі професіоналізму, тобто виражають діалектичний процес розгортання принципу зовнішньо - внутрішньої обумовленості професійної якості фахівця. У зв'язку з цим значимість компетентнісного підходу до управління людськими ресурсами організації полягає в забезпеченні розвитку системи ключових і предметних компетенцій працівників в підвищенні якості та ефективності їхньої роботи.

В науковій літературі має місце застосування понять компетентнісного підходу та компетенційного підходу, як таких, що використовуються в процесі удосконалення системи освіти та навчання людини. При цьому немає чіткого розмежування щодо специфіки застосування цих понять як з точки зору се-

мантики, так і з позицій їхнього призначення [2]. На думку Сімченко Н.О. поняття «компетентнісний підхід» переважно використовується в освітянській діяльності закладів освіти різних рівнів акредитації. Що до застосування поняття «компетенційний підхід», то, як свідчить бізнес- практика, цей термін використовують в управлінні людськими ресурсами [2].

Сімченко Н.О. виділяє такі особливості застосування компетенційного підходу в сфері управління людськими ресурсами підприємства [3,4]:

- формування системи компетенцій співробітників та її застосування на всіх етапах управління людськими ресурсами організації перманентна орієнтація на розвиток і підтримку компетентності співробітників організації;

- зміщення акцентів з інформаційної поінформованості працівників організації на відпрацьовування їх умінь та навичок щодо використання інформації для вирішення практичних проблем;

- оцінювання рівня сформованості у працівників системи компетенцій в результаті їх навчання та розвитку;

- вміння проявляти свої особистісні, професійні та ділові якості, здатність швидше і краще за інших працівників реалізувати власний потенціал за конкретних умов, які склалися на підприємстві;

- здатність до стратегічного мислення, креативності, вміння визначити ефект від реалізації функцій управління та його вплив на організаційний розвиток підприємства ;

- прагнення до постійного підвищення рівня компетентності, розширення набору ключових компетенцій;

- здатність до об'єктивного оцінювання рівня організаційної культури підприємства як підґрунтя забезпечення відповідності реалізації функцій управління встановленим цілям підприємства в рамках обраної стратегії розвитку.

Аналіз практики застосування компетентнісного підходу в управлінні персоналом дозволив виділити такі переваги для підприємств [3,4]:

- можливість управління індивідуалізованими навчальними програмами, орієнтованими на розвиток основних компетентностей працівників;

- сприяння формуванню системи безперервного навчання на підприємстві;

- можливість виявлення з боку працівників специфічних талантів, спостереження за їх становленням у процесі розвитку і здобування визнання своїх талантів і досягнень;

- можливість отримання наставниками визнання своїх досягнень при вивченні та оцінюванні їх наставницької діяльності;

- досягнення узгодженості дій і справедливості в роботі з персоналом;

– ефективний обмін інформацією між співробітниками;

– підвищення ефективності роботи компанії за рахунок визначення та розвитку компетенцій, які обумовлюють реальну ефективність бізнесу.

Висновки. Компетентнісний підхід в управлінні персоналом характеризується рішенням завдань більш високого стратегічного порядку, ніж вирішення оперативних кадрових проблем. Ці завдання виходять за межі звичайної відповідальності служби управління персоналом. Цілі управління персоналом в контексті компетентнісного підходу формулюються таким чином, щоб процес управління дав змогу збільшити продуктивність праці, ефективність її організації, змінити відношення робітників до процесу праці, підвищити конкурентоспроможність і ефективність роботи підприємства в цілому.

Розробка повної і універсальної системи управління персоналом на основі компетентнісно-орієнтованого підходу є завданням подальших досліджень.

Л і т е р а т у р а

1. Гилева Т.А. Разработка инструментов управления нематериальными ресурсами предприятия с использованием компетентностного подхода / Т.А. Гилева // Вестник УГАТУ. - 2009. - Т.12. № 12 (32). - С. 57-65.
2. Сімченко Н.О. Генезис концепції компетенцій в науці управління / Н.О. Сімченко // Проблеми системного підходу в економіці. - 2009. - № 31. - С.202-206.
3. Сімченко Н.О. Оцінювання компетенційних профілів керівників в ієрархії управління / Н.О. Сімченко // Економічний вісник НТУУ КІП. - 2010. - № 3. - С.126-132.
4. Сімченко Н.О., Довгань Л.Є. Застосування компетенційного підходу до управління людськими ресурсами організацій / Н.О. Сімченко, Л.Є. Довгань // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. - № 4 (21) – 2010. - С. 226-231.
5. Синиченко А.В. Компетентнісний підхід як сучасна парадигма управління персоналом / А.В. Синиченко // Финансы, учет, банки. - 2016. - № 1(21). - С.288-294.
6. Цуркан М.Л. Компетентнісний підхід в оцінці персоналу інтегрованого холдинга / М.Л. Цуркан // Ефективна економіка. - 2017. - № 7 [Електронний ресурс].
7. Чуланова О. Л. Інтеграція концептуальних основ компетентнісного підходу до стратегічного управління персоналом організації / О.Л. Чуланова // Стратегія економічного розвитку України. - № 33- 2013. - С.212-220.
8. Boyatzis R.E. The Competent Manager: A Model for Effective Performance / New York: John Wiley & Sons, Ins. - 1982.
9. McClelland, D.C. Testing for competence rather than intelligence / American Psychologist. - 1973. - № 28. - P. 1-14.
10. Spencer, L.M. & Spencer, S.M. Competence at Work: Models for Superior Performance. New York: John Wiley & Sons, Ins. - 1993.
11. Dubois, D.D. Competency-based Performance Improvement: A Strategy for Organization Change / Human Resource Development Press. - 1993.

References

1. Gileva T.A. Razrabotka instrumentov upravleniya nematerial'nymi resursami predpriyatiya s ispol'zovaniem kompetentnostnogo podhoda / T.A. Gileva // Vestnik UGATU. - 2009. - T.12. № 12 (32). - S. 57-65.
2. Simchenko N.O. Genезis koncepcii kompetencij v nauci upravlinnya / N.O. Simchenko // Problemi sistemnogo pidhodu v ekonomici. - 2009. - № 31. - S.202-206.
3. Simchenko N.O. Ocinyuvannya kompetencyjnih profiliv kerivnikov v icarhii upravlinnya / N.O. Simchenko // Ekonomichnij visnik NTUU KPI. - 2010. - № 3. - S.126-132.
4. Simchenko N.O., Dovgan' L.E. Zastosuvannya kompetencyjnogo pidhodu do upravlinnya lyuds'kimi resursami organizacij / N.O. Simchenko, L.E. Dovgan' // Visnik Donbas'koї derzhavnoї mashinobudivnoї akademii. - № 4 (21) – 2010. - S. 226-231.
5. Sinichenko A.V. Kompetentnisnij pidhid yak suchasna paradigma upravlinnya personalom / A.V. Sinichenko // Finansy, uchet, banki. - 2016. - № 1(21). - S.288-294.
6. Curkan M.L. Kompetentnisnij pidhid v ocinci personalu integrovanogo holdinga / M.L. Curkan // Efektivna ekonomika. - 2017. - № 7 [Elektronnij resurs].
7. CHulanova O. L. Integraciya konceptual'nih osnov kompetentnogo pidhodu do strategichnogo upravlinnya personalom organizacii / O.L. CHulanova // Strategiya ekonomichnogo rozvitku Ukraїni. - № 33- 2013. - S.212-220.
8. Boyatzis R.E. The Competent Manager: A Model for Effective Performance / New York: John Wiley & Sons, Ins. - 1982.
9. McClelland, D.C. Testing for competence rather than intelligence / American Psychologist. - 1973. - № 28. - P. 1-14.
10. Spencer, L.M. & Spencer, S.M. Competence at Work: Models for Superior Performance. New York: John Wiley & Sons, Ins. - 1993.
11. Dubois, D.D. Competency-based Performance Improvement: A Strategy for Organization Change / Human Resource Development Press. - 1993.

Манухина М.Ю., Тацій І.В. Управление персоналом промышленного предприятия на основе компетентностно-ориентированного подхода

В статье рассмотрена целесообразность использования компетентностно-ориентированного подхода к управлению персоналом промышленного предприятия; рассмотрены теоретические подходы к трактовке понятий: компетенция и компетентность; обоснована роль и место компетентностно-ориентированного подхода к управлению персоналом; определены составляющие элементы концепции компетентностного подхода в управлении персоналом промышленного предприятия; исследованы современные тенденции использования компетентностного подхода в управлении человеческими ресурсами промышленного предприятия.

Ключевые слова: компетентность, компетенция, компетентностно-ориентированный подход, нематериальные ресурсы, человеческие ресурсы, персонал

Manukhina M.Y., Tatsii I.V. Personnel management of an industrial enterprise on the basis of a competence-oriented approach

In modern theory and practice of human resource management, the competency approach occupies more and more high positions. Many industrial enterprises have already realized the importance of personnel and accept them as one of the most important resources for achieving strategic goals.

Under market conditions, radical changes are being made in the concept of strategic human resource management, in the choice of means and methods of practical implementation of tasks to improve the efficiency of production and its competitiveness.

Implementation of the business strategy of industrial enterprises is impossible without qualified, motivated and involved employees, unique competencies, professional and personal potential of which is a key factor in improving the efficiency of the enterprise in a dynamic and diverse environment.

The innovative nature of the production process, its high knowledge intensity, the priority of product quality issues have changed the requirements for the basic characteristics of personnel, increased the importance of creative attitude to work and high professionalism of staff. A new approach to management methods, among which the development of personnel competencies is considered as a priority in improving the management of intellectual property by human resources.

The article considers the expediency of using a competency-oriented approach to personnel management in the conditions of transformational restructuring of the external and

internal environment of the enterprise; theoretical approaches to the interpretation of the concepts of "competence" and "competency" are considered; a generalization of the opinions of different scientists on the relationship between competence and professional behavior of employees; substantiated the role and place of the competency approach to personnel management, proved that the effectiveness of personnel management is based primarily on information about employees, the leading place is occupied by information about the level of professional knowledge and skills of the employee, his experience, features of work motivation; distinctive features of the competency approach to personnel management in modern conditions of industrial enterprise development are singled out; a competency-oriented approach to the management of intangible resources of the enterprise, based on the allocation of competencies as a special type of resources.

Keywords: *competence, competency, competence-based approach, intangible resources, human resources, personnel.*

Манухіна Марта Юрїївна – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля, marta.manukhina@gmail.com
Тацій Інна Валерїївна – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля, docentiv3@gmail.com

Стаття подана 10.11.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-76-80>

УДК 631.1.027:338

СПРИЙНЯТТЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ ПОКОЛІННЯМ МІЛЛЕНІАЛІВ

Наумік-Гладка К.Г., Литовченко І.В., Кошарна В.В.

PERCEPTION OF INDIVIDUAL PRODUCT BY GENERATIONS OF MILLENNIALS

Naumik-Gladka K.G., Lytovchenko I.V., Kosharna V.V.

В представленій роботі було визначено сутність індивідуального продукту та особливості його сприйняття.

В економічній науці однією з найбільш представлених точок зору є думка, що індивідуальний продукт - товар, який задовольняє потреби покупця найбільш повно - є одним з інструментів, що забезпечує більшу конкурентоспроможність компанії, яка його виробляє. Прихильники даної точки зору апріорі вважають, що це значить, що індивідуальний продукт в будь-якому випадку буде більш затребуваним, ніж продукт масового виробництва.

Зокрема, одним з актуальних і одночасно нових є аспект вивчення потреби в індивідуальному продукті і розгляд постулатів One-to-one-маркетингу в розрізі теорії поколінь і, зокрема, такої вікової групи, як мілленіали.

У зв'язку з цим, держава повинна орієнтуватися на те, як вона задовольняє потреби і запити різних верств населення, враховуючи також, що питома вага такого покоління, як мілленіали, росте. Йому властиве не тільки захоплення гаджетами і їх активне застосування в усіх сферах життя, але і в цілому набагато більш значний інтерес до різних нових технологій. Окрім цього, дане покоління характеризується соціологами (зокрема, однієї з найбільших консалтингових компаній Ernst & Young) як одне з найбільш геоцентричних, особливо в порівнянні з більш молодими «Зумер» (або, як їх називають українські вчені-соціологи, покоління Z).

Ключові слова: індивідуальний продукт, індивідуальний маркетинг, мілленіали, культурне покоління.

Вступ. Мілленіалів як головну аудиторію сучасного бізнесу все більше цікавлять персоналізовані пропозиції. Проте, для сфери послуг, яка в сучасну епоху максимально орієнтована на клієнтів, а індивідуалізований підхід до них застосовується всебічно [2], це скоріше необхідне, як приваблива властивість - якщо споживач не побачить того чи іншого очікуваного їм елемента персоналізації в сфері послуг, то це призведе до його незадоволеності. Проте, потреба мілленіалів саме в індивідуальному продукті - товарі, який задовольняє потребу клієнта найбільш

повно і відповідно до його запитів - все ще не виявлена до кінця; недостатня для більш репрезентативних висновків емпірична база дозволяє говорити про те, що не до кінця вивчено, чи обізнаний український споживач-мілленіал про можливість індивідуалізувати той чи інший продукт. Також варто говорити про те, що серед представників покоління Y відсутнє розуміння того, що саме буде вважатися індивідуальним продуктом [2].

Аналіз основних досліджень та публікацій.

Питання маркетингу та поведінки споживачів розглянуті в роботах багатьох вчених Т. Амблера, У. Аренса, Г. Армстронг, Д. Бернета, К. Бове, А. Дейана, А.Б. Зверінцева, Ф. Котлера, Д. Майерса, С. Моріарті, А.В. Наумової, Г.Г. Почепцова, Б.Ф. Тріаса, А. Троядека, О.В. Тюнюкової, Н.Г. Федько та інших.

Сучасну поведінку споживачів досліджують сьогодні Н.Р. Балук, Р. В. Бойко, Н.В. Погожа, так і зарубіжні дослідники – І.В. Альошина, М. Соломон, Д. Статт, Ф. Котлер, О.В. Железцов, Дж. Енджел та Р. Блекуелл та ін.

При цьому багато аспектів сучасного розвитку людина та його споживчі запити є не досить дослідженими та потребують детального розгляду.

Мета. Мета статті полягає в дослідженні основних аспектів сучасної маркетингової концепції та індивідуального сприйняття продукту.

Матеріали та результати дослідження.

Споживчі переваги того чи іншого продукту відрізняються своєю багатоаспектністю і залежною від безлічі факторів різноманітністю.

Безсумнівно, споживач прагне задовольнити свої потреби найбільш повно, вибираючи товар, найбільш наближений до т.зв. «Ідеального» - тому, який повністю відповідає їхнім запитам [1]. Проте, існують деякі обмеження, що накладаються на споживання, як пов'язані з зовнішнім середовищем (наприклад, кризовий характер економіки і пов'язана з цим зміна споживчої поведінки [4]), так і

характерні для окремих типів споживачів. Зокрема, одним з актуальних і одночасно нових є аспект вивчення потреби в індивідуальному продукті і розгляд постулатів One-to-one-маркетингу в розрізі теорії поколінь і, зокрема, такої вікової групи, як мілленіалів (саме цей термін використовується в роботах україномовних авторів) - основних споживачів індивідуального продукту в дуже недалекому майбутньому, що народилися в 1982-2000 рр.

Зараз частка людей, що зараховуються до так званого покоління Y, стає все більше [8; 9] - вони воістину є одним з найчисленніших вікових груп по всьому світу і складають значну частку активних споживачів. Так, в Україні ставлення представників даного покоління до інших також є досить значним - майже 32% в об'єднаному масиві, що говорить про зростаюче значення цієї вікової групи для держави, однією з основних цілей якої є підвищення якості життя громадян.

Мілленіала зараз можна дізнатися за описом і поведінки, адже воно цілком впізнається, перерахуємо деякі з цих ознак, характерні новому поколінню:

1. Вони люблять використовувати новітні технології, так як народилися в цифровому світі, самі шукають інформацію, і цікавляться всіма можливими способами її обробки;

2. Діляться враженням і досвідом з друзями через соціальні мережі;

3. Прагнуть відрізнятись від інших і завжди бути в «тренді»;

4. При виборі покупок покладаються на рейтинги і відгуки від інших людей.

5. Їм властиво запросто вливатися в сучасні технології, тому як їм легко знайомі соціальні мережі, Інтернет з дитячих часів, на відміну від покоління X;

6. У них немає прихильності до певної марки товару, бренду;

7. Поколінню Y властиво користуватися новими способами оплати, а також розрахунків.

У зв'язку з цим, держава повинна орієнтуватися на те, як вона задовольняє потреби і запити різних верств населення, враховуючи також, що питома вага такого покоління, як мілленіали, росте. Йому властиве не тільки захоплення гаджетами і їх активне застосування в усіх сферах життя, але і в цілому набагато більш значний інтерес до різних нових технологій [7]. Окрім цього, дане покоління характеризується соціологами (зокрема, однієї з найбільших консалтингових компаній Ernst & Young) як одне з найбільш егоцентричних, особливо в порівнянні з більш молодими «Зумер» (або, як їх називають українські вчені-соціологи, покоління Z [9]). Так, за результатами досліджень виявлено, що мілленіали більш інших егоцентричні і сконцентровані на тому, щоб задовольнити свої власні потреби, при цьому надаючи велике значення співвідношенню між ціною продукту і його якістю,

на що державі і бізнесу варто звернути увагу в першу чергу [7; 8; 9].

Важливо додати, що, з точки зору українських соціологів, культура споживання покоління людей віком від 18 до 35 років в основному характеризується підвищеними запитами, амбітністю, при цьому також бажанням знайти нові можливості і постійно експериментувати. Споживач цієї вікової категорії вибірково по відношенню до того, що і як він споживає [6; 7; 8; 9]. Крім цього, варто відзначити, що мілленіалів виокремлюють недовіра до традиційних медіа та обережність поведінки при здійсненні покупки (в тому числі важлива та інформаційна безпека) - так, набридлива і неактуальна реклама, відсутність потрібних і достовірних даних про об'єкт інтересу або відповідного запита пропозиції, швидше за все, демотивує представника цього покоління. Тут також важливо, що використання спеціальних технічних коштів, призначених для негласного отримання інформації, т.зв. технологій для шпигунства (spying technologies) негативно впливає на значну частку споживачів, таким чином відштовхуючи їх від покупки того чи іншого продукту [2; 10-15]. В даному контексті варто говорити про тренд загальної незадоволеності споживача наявними в багатьох сферах українського ретейлу пропозиціями з паралельно високим рівнем вимогливості до кінцевого продукту. Ця проблема є істинною як для перенасичених товарами ринків (споживачеві важко визначити, що саме йому необхідно), так і для сфер, де необхідні споживачам продукти зовсім не представлені (складно знайти те, що найбільш відповідало б потребам).

Тут знову варто сказати, що мілленіалів як головну аудиторію сучасного бізнесу, таким чином, все більше цікавлять персоналізовані пропозиції. Проте, для сфери послуг, яка в сучасну епоху максимально орієнтована на клієнтів, а індивідуалізований підхід до них застосовується повсюдно [2], це скоріше необхідне, ніж приваблива властивість - якщо споживач не побачить того чи іншого очікуваного їм елемента персоналізації в сфері послуг, то це призведе до його незадоволеності. Проте, потреба мілленіалів саме в індивідуальному продукті - товар, який задовольняє потребу клієнта найбільш повно і відповідно до його запитами - все ще не виявлена до кінця; недостатня для більш репрезентативних висновків емпірична база дозволяє говорити про те, що не до кінця вивчено, чи обізнаний український споживач-мілленіал про можливість індивідуалізувати той чи інший продукт, а також чи потрібно це йому в першу чергу. Також варто говорити про те, що серед представників покоління Y відсутнє розуміння того, що саме буде вважатися індивідуальним продуктом [2].

Крім того, більш глибоке розуміння проблем, з якими стикається споживач, його невдоволення тими чи іншими використовуваними маркетинговими

інструментами та пов'язаних з цим «болів» дозволить скорегувати існуючі стратегії, краще зрозуміти мотиви своїх споживачів і, таким чином, підвищити свою ефективність і, потенційно, конкурентоспроможність. Таким чином, в рамках даної роботи, що є одним з етапів загального дослідження, авторами була поставлена мета вивчити і структурувати переваги і поведінка споживачів у віці від 18 до 30 років для різних категорій товарів українського ритейлу і виявити наявність або відсутність у них потреби в індивідуальному продукті.

Яку ж нову культурну парадигму несе в собі сучасне покоління нульових, так звані «мільеніали»?

Вперше цей термін «мільеніали» (від лат. Mille - тисяча) використовували американські письменники Вільям Штраус і Нейла Хау в своїй книзі «Покоління», що вийшла в 1987 році. Головною ідеєю даного дослідження стала теорія повторюваних поколенческих циклів в світовому історичному процесі. «Мільеніалами» автори стали називати людей, що народилися після 1981 року, які мали закінчити випускний клас середньої школи в 2000 році і зустріти нове тисячоліття на новому життєвому етапі.

Існують і альтернативні назви цієї вікової групи, наприклад, «покоління-некст», «мережеве покоління», «мільеніти», «луна-бумери» і «ігреки» (покоління «Y»). Тут же варто сказати про те, що останній термін, більшою мірою категорично відокремлює покоління «Y» від покоління «Z», людей, що народилися пізніше 1995 року, тоді як визначення «мільеніали» відображає специфічні риси розвитку і тих, і інших.

Сучасне покоління, як і попередні, було сформовано під впливом різно образних подій, появи значущих публічних фігур і, звичайно ж, наукових і культурних винаходів свого часу. Безумовно, найбільшою мірою на формування ціннісних орієнтирів «мільеніалов» зробило розвиток технологій мережевої комунікації, таких, як стільниковий зв'язок, електронна пошта, служба коротких повідомлень, інших нових медіа ресурсів, на зразок відеохостингу YouTube і соціальних мереж в віртуальному просторі Інтернету. Саме нові інформаційні технології, кардинальним чином, вплинули на формування ціннісних характеристик, психологічних установок і світоглядних позицій нового покоління.

Покоління «нульових» є найбільш суперечливою категорією ЗМІ. Ці протиріччя зумовлені тим, що сучасна молодь знаходиться в самому початку шляху формування моральних пріоритетів, які змінюються в міру дорослішання. Так, за мільеніалами досить швидко закріпився статус самого утвореного покоління. Ймовірно, це пов'язано з тим, що вони народжені в епоху «цифри» і нових освітніх платформ. Підвищення цінності освіти змінило ставлення молоді до кар'єри. Це підтверджують результати опитування,

проведеного журналом «Cosmopolitan». На відміну від старшого покоління, яке цінує професійну стабільність, мільеніали прагнуть до швидкого взлєту по кар'єрних сходах. Так, найбільший теоретик покоління Y, Джин Твендж схиляється до того, що через подібні професійних амбіцій значна частина молоді втратила інтерес до інституту сім'ї і ризикує залишитися самотньою назавжди.

Однак дані молодіжного журналу «FURFUR» говорять про те, що мільеніали зберігають високий ідеал шлюбу, при цьому не бажаючи поспішати зі створенням сім'ї.

На цьому парадокси в соціологічному портреті нового покоління не закінчуються. Егоїзм і любов до ближнього, прискорений темп росту і інфантилізм, високий рівень інтелекту і побутова безпорадність в рівній мірі застосовні для характеристики покоління «нульових». Розрізненість «збірного портрета» цього покоління пояснюється тим, що мільеніалів дуже багато і вони різні.

У 2012 році The Boston Consulting Group провела дослідження під назвою «The Millennial Consumer». У нєм взяли участь чотири тисячі осіб у віці від 16 до 34 років. Результатом дослідження стало виділення цілих 6 типів «ігрек». Відмінні риси соціальної поведінки лягли в основу умовних назв цих типів:

- «обізнані»;
- «просунуті»;
- «зелені і пухнасті»;
- «консерватори»;
- «мами-мільеніали»;
- «антімільеніали»

«Обізнані» дуже активні в віртуальному просторі. Однак вони

більше говорять, ніж роблять. У цьому типі мільеніалов переважають дівчата, схильні до коментування чужих новин та повідомлень, але навряд чи здатні на власні вдумливі тексти.

«Просунуті» прагнуть бути незалежними, цінують власну «статусність» дуже пишаються своїми успіхами, виставляючи їх на загальний огляд.

«Зелені і пухнасті» живуть під гаслом «Я дбаю не тільки про себе, а й про світ, який мене оточує». Через соціальні мережі висловлюють свою войовничість до тих, хто це гасло не підтримує, а також шукають однодумців в боротьбі за порятунок природи.

«Консерватори» є прихильниками живого спілкування, не розуміючи загального захоплення сучасними пристроями і соціальними мережами. Вони вважають за краще Інтернету газети, радіо і телебачення.

«Мами-мільеніали» - це батьки нового тисячоліття. Поряд з вихованням ребєнка вони знаходять час для подорожей, спорту, хобі. Найпопулярнішою формою медіасуцествованія для цього типу мільеніалов є різні блоги та соціальні мережі знаменитостей.

«Антиміленіали» - це люди, які не бажають «йти в ногу» з часом. Вони занадто цінують власний час і вважають неприпустимим витратити його на стрічки новин, «лайки» і фотографії для Instagram.

Інформаційні пріоритети та мережеве поведінка такої «різношорстної» аудиторії настільки ж суперечливі, як і покоління в цілому

Висновок. Отже, міленіали народжені в період епохальних змін: перебудова, лібералізація, перехід до ринкової економіки, глобалізація, бурхливий розвиток цифрових технологій, стрімке поширення Інтернету. Звідси готовність нового покоління до змін. Ці зміни повинні торкнутися в першу чергу, сучасний бізнес та медіапростір, вони повинні прийняти той факт, що міленіали стануть найширшою аудиторією, яка буде визначати вектор розвитку світової медіа та бізнес індустрії протягом наступних десятиліть.

Література

1. Camilleri, M.A. The Use of Data-Driven Technologies for Customer-Centric Marketing, 2019 [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3382746 (дата звернення: 13.01.2020).
2. How do companies use my loyalty card data? 2018 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.bbc.com/news/technology-43483426> (дата звернення: 09.02.2020)
3. Дмитрієва Е.В. Метод фокус-груп: проблеми підготовки, проведення, аналізу, 1999. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ecsocman.hse.ru/data/847/093/1217/021_dmitrieva_1.pdf (дата звернення: 03.02.2020).
4. Золотар С. Шлях до серця міленіалов: як привабити покупців покоління Y, 2016 [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://new-retail.ru/marketing/put_k_serdsu_millennialov_kak_privlech_pokupateley_pokoleniya_y2399/ (дата звернення: 07.02.2020).
5. Котлер Ф. Основи маркетингу. Короткий курс / Пер. з англ. СПб.: ТОВ «Діалекті-ка», 2019. 496 с.
6. Крилова Т. Чого хочуть міленіали? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://vc.ru/marketing/46631-chego-hotyat-millenialy> (дата звернення: 07.02.2020).
7. Леонов О.І. Індивідуальний маркетинг. Концептуальні і методологічні аспекти. Монографія. М.: Екон-Інформ, 2007. 110 с.
8. Леонов О.І. Орієнтованість на індивідуального замовника як нова платформа сучасного маркетингу // Практичний маркетинг. 2012. №5 (183). С. 4-9.
9. Леонов О.І. Смпліфікація маркетингу як результат адаптації компанії до кризової середовищі // Вісник факультету управління СПбГЕУ. 2017. №1. С. 175-180.
10. Орлова О. «Вони зовсім інші»: що ми знаємо про покоління міленіалов [Інтер-в'ю з Вадимом Радаєва] // ТРОЇЦЬКИЙ ВАРІАНТ. №9. 2018 [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://elementy.ru/nauchnopolulyarnaya_biblioteka/434117/Oni_sovsem_drugie_chno_my_znaem_o_pokolenii_millenialov (дата звернення: 07.02.2020).
11. Птащенко О. В., Наумік-Гладка К. Г. Relationship of competitiveness of entrepreneurship and Internet-

marketing. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика. 2016. № 848. 1. С. 109–115

12. Птащенко О. В. Використання маркетингових інструментів для забезпечення позиціонування високотехнологічної продукції. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: зб. наук. праць Харківського нац. автомобільно-дорожнього університету. 2017. № 4 (19). С. 147–153
13. Птащенко О. В., Божкова В. В., Сагер Л. Ю., Сигина Л. О. Трансформації інструментарію маркетингових комунікацій в умовах глобалізації. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2018. № 1. С. 73–82
14. Птащенко О. В., Отенко І. П. Методологічні основи дослідження міжнародного маркетингу високих технологій. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. 2019. № 3 (135). С. 27–37
15. Радаєв В.В. Міленіали на тлі попередніх поколінь: емпіричний аналіз, 2018 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://socis.isras.ru/files/File/2018/2018_3/Radaev.pdf (дата звернення: 10.02.2020).

References

1. Camilleri, M.A. The Use of Data-Driven Technologies for Customer-Centric Marketing, 2019 [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3382746 (data zvernennya: 13.01.2020).
2. How do companies use my loyalty card data? 2018 [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: <https://www.bbc.com/news/technology-43483426> (data zvernennya: 09.02.2020)
3. Dmytriyeva E.V. Metod fokus-hrup: problemy pidhotovky, provedennya, analizu, 1999. [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: http://ecsocman.hse.ru/data/847/093/1217/021_dmitrieva_1.pdf (data zvernennya: 03.02.2020).
4. Zolotar S. Shlyakh do sertsya millenialov: yak pryvabyty pokuptsiv pokolinnya Y, 2016 [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: https://new-retail.ru/marketing/put_k_serdsu_millennialov_kak_privlech_pokupateley_pokoleniya_y2399/ (data zvernennya: 07.02.2020).
5. Kotler F. Osnovy marketynhu. Korotkyy kurs / Per. z anhl. Spb.: TOV «Dialekti-ka», 2019. 496 s.
6. Krylova T. Choho khochut' millenialy? [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: <https://vc.ru/marketing/46631-chego-hotyat-millenialy> (data zvernennya: 07.02.2020).
7. Leonov O.I. Indyvidual'nyy marketynh. Kontseptual'ni i metodolohichni aspekty: Monohrafiya. M.: Ekon-Inform, 2007. 110 s.
8. Leonov O.I. Oriyentovanist' na indyvidual'noho zamovnyka yak nova platforma suchasnoho marketynhu // Praktychnyy marketynh. 2012. No5 (183). S. 4-9.
9. Leonov O.I. Symplifikatsiya marketynhu yak rezul'tat adaptatsiyi kompaniyi do kryzovoyi seredovyshchi // Visnyk fakul'tetu upravlinnya SPbHEU. 2017. No1. S. 175-180.
10. Orlova O. «Vony zovsim inshi»: shcho my znayemo pro pokolinnya millenialov [Inter- v'yu z Vadymom Radaeva] // TROYITS'KYI VARIANT. No9. 2018 [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: https://elementy.ru/nauchnopolulyarnaya_biblioteka/434117/Oni_sovsem_drugie_chno_my_znaem_o_pokolenii_millenialov (data zvernennya: 07.02.2020).

11. Ptashchenko O. V., Naumik-Hladka K. H. Relationship of competitiveness of entrepreneurship and Internet-marketing. *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnika»*. Seriya: Lohistyka. 2016. № 848. 1. S. 109–115
12. Ptashchenko O. V. Vykorystannya marketynhovykh instrumentiv dlya zabezpechennya pozytsionuvannya vysokotekhnolohichnoyi produktsiyi. *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryemnytstva: zb. nauk. prats' Kharkivs'koho nats. avtomobil'no-dorozhn'oho universytetu*. 2017. № 4 (19). S. 147–153
13. Ptashchenko O. V., Bozhkova V. V., Saher L. YU., Syhyna L. O. Transformatsiyi instrumentariyu marketynhovykh komunikatsiy v umovakh hlobalizatsiyi. *Marketynh i menedzhment innovatsiy*. 2018. № 1. S. 73–82
14. Ptashchenko O. V., Otenko I. P. Metodolohichni osnovy doslidzhennya mizhnarodnoho marketynhu vysokykh tekhnolohiy. *Visnyk Kyyvivs'koho natsional'noho universytetu tekhnolohiy ta dyzaynu*. Seriya: Ekonomichni nauky. 2019. № 3 (135). S. 27–37
15. Radayev V.V. Millenialy na tli poperednikh pokolin': empirychnyy analiz, 2018 [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: http://socs.isras.ru/files/File/2018/2018_3/Radaev.pdf (data zvernennya: 10.02.2020)..

Наумик-Гладкая Е.Г., Литовченко И.В., Кошарная В.В. Восприятие индивидуального продукта поколением миллениалов

В представленной работе были определены сущность индивидуального продукта и особенности его восприятия.

В экономической науке одной из наиболее представленных точек зрения является мнение, что индивидуальный продукт - товар, который удовлетворяет потребности покупателя наиболее полно - один из инструментов, обеспечивает большую конкурентоспособность компании, его производит. Сторонники данной точки зрения априори считают, что это значит, что индивидуальный продукт в любом случае будет более востребованным, чем продукт массового производства.

В частности, одним из актуальных и одновременно новых есть аспект изучения потребности в индивидуальном продукте и рассмотрение постулатов One-to-one-маркетинга в разрезе теории поколений и, в частности, такой возрастной группы, как миллениалы.

В связи с этим, государство должно ориентироваться на то, как она удовлетворяет потребности и запросы различных слоев населения, учитывая также, что удельный вес такого поколения, как миллениалы, растет. Ему свойственно не только увлечение гаджетами и их активное применение во всех сферах жизни, но и в целом гораздо более значительный интерес к различным новым технологиям. Кроме этого, данное поколение характеризуется социологами (в частности, одной из крупнейших консалтинговых компаний Ernst & Young) как одно из наиболее эгоцентричных, особенно по сравнению с более молодыми «Зуммер» (или, как их называют украински ученые-социологи, поколение Z).

Ключевые слова: индивидуальный продукт, индивидуальный маркетинг, миллениалы, культурное поколение.

Naumik-Gladka K.G., Lytovchenko I.V., Kosharna V.V. PERCEPTION OF INDIVIDUAL PRODUCT BY GENERATIONS OF MILLENNIALS

In the presented work the essence of an individual product and features of its perception were defined.

Modern reality is characterized by increasing acceleration and consolidation of cultural time. The pace of life is accelerating, and with it the semantic, existential and value orientations change. These phenomena occur much more often than was observed a hundred years ago. In the scientific community, there is an opinion that in the twentieth century, historical time has "shrunk" so much that cultural periods have become correlated with the human life cycle. That is why one of the approaches to understanding the processes of change of a business paradigm can be the analysis of the historical generation. Each generation has its own worldview, and hence a new business context.

In economics, one of the most represented points of view is the idea that an individual product - a product that meets the needs of the buyer most fully - is one of the tools that ensures greater competitiveness of the company that produces it. Proponents of this view a priori believe that this means that an individual product in any case will be more in demand than a mass-produced product.

In particular, one of the relevant and at the same time new is the aspect of studying the need for an individual product and consideration of the postulates of One-to-one-marketing in terms of generational theory and, in particular, such an age group as millennials.

However, the need of millennials just for an individual product - a product that satisfies the client's need most fully and in accordance with his requests - has not yet been fully discovered; the empirical base is insufficient for more representative conclusions, which allows us to say that it has not been fully studied, or that the Ukrainian millennial consumer is a sign of the possibility of individualizing this or that product, and whether he needs it in the first place.

In this regard, the state should focus on how it meets the needs and demands of different segments of the population, also taking into account that the share of such a generation as millennials is growing. He is characterized not only by a passion for gadgets and their active use in all spheres of life, but in general a much greater interest in various new technologies. In addition, this generation is characterized by sociologists (in particular, one of the largest consulting companies Ernst & Young) as one of the most egocentric, especially in comparison with the younger "Buzzer" (or, as they are called by Ukrainian sociologists, generation Z)

Key words: individual product, individual marketing, millennials, cultural generation

Наумік-Гладка Катерина Георгіївна – д. е. н., професор кафедри туризму ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

Литовченко Ірина Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту, логістики та економіки ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

Кошарна Валерія Вячеславівна – студентка 4 курсу спеціальності менеджмент ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

Стаття подана 18.09.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-81-87>

УДК 330.101.8:333.111.62

ВНУТРІШНІ ПРОТИРІЧЧЯ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ В СУЧАСНІЙ ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Овсчкіна О.А., Маслош О.В., Захарова О.І.

INTERNAL CONTRADICTIONS OF PRIVATE PROPERTY IN THE MODERN TRANSITIVE ECONOMY

Ovechkina O.A., Maslosh O.V., Zakharova O.I.

*Стаття присвячена дослідженню суперечностей приватної власності у сучасних транзитивних моделях економік постсоціалістичних країн. Уточнено структуру внутрішніх протиріч відносин капіталістичної приватної власності. Визначено ознаки та доведена наявність експлуатації найманих робітників-власників інтелектуально-креативних ресурсів на сучасному етапі розвитку транзитивної економіки України. Доведено, що динамічні тенденції у системі відносин власності обумовлені домінуванням приватної власності та змінами її внутрішньої конфліктності. Обґрунтовано доцільність поглибленого дослідження сфер суспільного відтворення, де суперечливість економічних інтересів суб'єктів власності є неочевидною чи «згладженою» певними чинниками та умовами. **Ключові слова:** приватна власність, капіталістична експлуатація, внутрішні і зовнішні протиріччя власності, форми власності на робочу силу, концепції привласнення-відчуження*

Вступ. Обговорення перспектив розвитку практично всіх форм власності у постсоціалістичних економіках концентрується навколо питання щодо створення умов домінування приватної власності, яка беззаперечно вважається провідною формою економічних відносин привласнення-відчуження на всіх етапах розвитку транзитивних економік пострадянських країн, при цьому стверджується, що зникає експлуатація найманих робітників роботодавцями, натомість їх взаємовідносини гармонізуються, отже, внутрішні протиріччя приватного привласнення-відчуження успішно вирішуються

Постановка проблеми. Незважаючи на такі ствердження, не з'ясованими були й залишаються такі методологічні проблеми, як: а) надання обґрунтованої аргументації відсутності/наявності відносин експлуатації за результатами найму працівників й використання їх робочої сили, особливо кваліфікованої; б) спростування/доведення доцільності використання таких економічних та правових категорій, як: «власність» та «права власності» робітника на

робочу силу», «переуступка прав» власності при дослідженні особливостей капіталістичної експлуатації у розвинених економіках постіндустріального типу та транзитивних економіках.

Аналіз досліджень та публікацій. У роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників основна увага наразі концентрується на з'ясуванні питань щодо: а) виявлення сфер суспільного відтворення, де конфліктність економічних інтересів власників і невластників засобів виробництва є неочевидною чи згладженою певними чинниками [1; 2; 3; 4], б) визначення динамічних тенденцій в системі відносин власності й чинників, що першочергово обумовлюють її перетворення [5; 6; 7]. Висновки щодо перспективності процесу гармонізації відносин найманих робітників – власників робочої сили і роботодавців-власників засобів виробництва отримали значне поширення у західній науковій літературі домінуючого наразі ліберального напрямку [8], й були підхоплені українськими й російськими дослідниками [5; 7; 9].

Метою статті, з урахуванням сказаного, є характеристика внутрішніх суперечностей приватної власності у сучасних транзитивних моделях економіки. Для досягнення поставленої мети необхідно розв'язати наступні завдання:

- на основі узагальнення наукової економіко-юридичної літератури уточнити структуру внутрішніх протиріч відносин приватної власності на засоби виробництва;

- визначити ознаки наявності експлуатації найманих робітників, перед усім, як власників інтелектуально-креативних ресурсів на сучасному етапі розвитку транзитивної економіки України.

Результати досліджень. Як відомо, головне внутрішнє протиріччя капіталістичної приватної власності базується на відносинах експлуатації капіталістами-роботодавцями невластників засобів виробництва (найманих працівників основного виробничого персоналу) й менеджерів (найманих робітників

управлінського персоналу), яким делеговані повноваження розпорядження й контролю за використанням всієї найманої праці. Значна кількість наукових праць присвячена дослідженню саме цього протиріччя в межах приватизаційного, постприватизаційного й навіть сучасного етапу розвитку транзитивних економік пострадянських країн.

У дослідницькій платформі російських представників аналітичного марксизму з діалектико-синергічних позицій доводиться наявність нових форм капіталістичної експлуатації, що відповідають рівню сучасних змін технологічного способу виробництва [10]. У працях українських політекономів плідно розробляється філософсько-соціологічний підхід до визначення нових форм капіталістичної експлуатації й тенденцій у системі відносин власності. За влучним висловленням вітчизняних політекономів і філософів, нові аспекти суперечностей можна знайти, коли економіка представляється не як абстрактна констатація чогось безликого, а безкінечна багатомірність, в якій взаємопереплетіння дії об'єктивних факторів й здійснення суб'єктивних вподобань і цілей породжує економічний простір з певними соціальними, економічними законами, законами «боротьби за буття», самосвідомість, власне за людину [11, с.14; 12].

В системі економічних законів саме закон капіталістичної експлуатації є тим «наріжним каменем», через який переплітаються майже всі існуючі ліберальні концепції та знов відроджуються ідеї оновленого аналітичного марксизму. Спираюсь на методологічні викладки прихильників аналітичного марксизму, інший російський вчений Сабіров С.І. відмічає, що у трансформаційних умовах спостерігається система протиріччя приватної власності, яка «включає в себе: внутрішній рівень, обумовлений наявністю різних за властивістю і характером реалізації форм приватної власності». На цьому рівні проявляється протиріччя інтересів суб'єктів, засноване на двоїстому характері їх положення (одночасно як суб'єктів індивідуальної та спільної приватної власності) і зовнішній рівень протиріччя, що виявляється між різними формами власності, особливо між приватною і державною в процесі приватизації та роздержавлення [13, с.6-7].

Ми вважаємо, що думка цього вченого стосовно структури внутрішніх суперечностей капіталістичної власності (як втім будь-якої її форми) є продуктивною, адже дозволяє конкретизувати визначення приватної власності як «родового» поняття за рівнями внутрішніх суперечностей, які визначаються с позицій:

- відповідності/невідповідності змін відносин приватної власності рівню розвитку виробничих сил [6, с.108; 14; 15, с. 9, 11];

- відповідності/невідповідності економічних інтересів суб'єктів з різним рівнем індивідуалізацій-колективізації привласнення засобів виробництва (як індивідуальних, приватно-індивідуальних чи приватно-колективних власників) [9; 16];

- взаємовпливу станів власності та: а) моделей споживання різнорівневих економічних суб'єктів; б) моделей розподілу й перерозподілу факторів й результатів виробництва; в) інституціональних моделей господарської поведінки суб'єктів [1; 2; 4; 13; 17].

Ми вважаємо, що виділення означених внутрішніх рівнів протиріччя приватної власності є логічним, адже, дозволяє перейти до вивчення суперечностей, що виникають у процесі самовідтворення цієї форми в системі виробничих відносин, іншими словами, визначати суперечливі способи й форми реалізації (прояву) її сутнісних рис за фазами руху економічної системи.

Підхід до дослідження внутрішніх суперечностей приватної власності частіше всього здійснюється з позицій розподілу/перерозподілу факторів і результатів виробництва, а на сьогодні, - з позицій споживання наноекономічних суб'єктів (індивідів). У деяких дослідників форми різних приватних доходів (заробітної плати, прибутку, ренти тощо) розглядаються як результат розщеплення прав власності на капітал, землю, робочу силу, й у підсумку розподілу власності за різними рівнями, «поверхами» системи виробничих відносин [18, с. 6,9]. Інші вчені вважають, що розподіл ресурсів на мікрорівні (рівні підприємств) є вирішальним у приватизації не як перерозподілу державної власності, а як процесу, що забезпечує: а) економічну й соціальну ефективність виробництва; б) узгодження ринкових і планових механізмів управління в ринковій економіці; в) створення «оптимально сформованих середніх ланок - великих промислових корпорацій і фінансово-промислових груп» [18, с.11], які за умов чіткого розподілу прав власності в ході використання приватизованої й суспільної власності, не деформувалися у бюрократично-олігархічні структури, а стали однією з причин успіху ринкових реформ, як це відбулося, наприклад, в Китаї [19].

Наведені зауваження й висновки підтверджують доцільність висловлення російської дослідниці Півоварової О.С. стосовно обов'язкового врахування критерію зростаючої «соціальної ефективності» при ініціюванні й проведенні процесу приватизації державної власності [7, с.14-15].

Соціальна ефективність розуміється як показник, точніше, як фактор, що визначає підвищення рівня життя людей: «формування і задоволення духовних потреб людини», «гармонійний розвиток особистості», «досягнення благополуччя суспільства або окремих груп населення» [20]. Забезпечення високої «соціальної ефективності» змін форм власності означає, що її перетворення, особливо в складному і багатетапному процесі приватизації, мають: а) бути не поверхневими, а кардинальними, тобто такими, що створюватимуть основу для реальних трансформацій старих форм й неповернення до відживших моделей взаємовідносин власників - невластників засобів і результатів виробництва; б) забезпечувати усунення підстав дисгармонічного співіснування

ня суб'єктів, що уособлюють різні форми власності; в) поліпшувати умови соціальної стабільності й задоволення інтересів соціуму в цілому [21, с.9].

В останній час більшість дослідників зауважує, що суттєві зміни відносин приватної власності забезпечуються її демократизацією, під якою розуміється розвиток закритих акціонерних товариств працівників [7, с.18; 9, с.42]. Розвиток закритих акціонерних підприємств може бути забезпечений реалізацією програм дрібного акціонування підприємств для їх найманих працівників, на кшталт активно впроваджуваного у другій половині ХХ ст. плану «ESOP» у США. Вчені навіть відмічають, що застосування дрібного інвестування перетворює підприємства з акціонерною власністю на колективні чи народні підприємства, у яких відсутні внутрішні антагонізми [21, с.9].

Ми вважаємо, що з впровадженням дрібного інвестування не згладилися, а, навпаки, загострилися внутрішні протиріччя приватної власності. Так звана демократизація приватної власності стала спробою вирішити її найскладніше внутрішнє протиріччя (протиріччя першого рівня): між новим ступенем усупільнення виробництва й старою формою привласнення.

З'ясування характеру й наслідків процесів приватизації, які одночасно взаємодіють з процесами демократизації й соціалізації приватної власності, дозволяє поглибити визначення другого рівня внутрішніх суперечностей її капіталістичної форми, що активно впроваджується у транзитивних економіках. Цей рівень пов'язаний з конфліктами, які виникають у:

а) відносинах між працівниками у межах «колективної акціонерної власності», що не виключає нерівності в їх становищі: кількість акцій є неоднаковою, отже, неоднаковою є «вагомість» титулу власності [7, с.21];

б) розбіжностях колективного інтересу і особистих інтересів робітників стосовно розпорядження цінними паперами й дивідендами (прийняття рішень з купівлі, продажу цінних паперів, реінвестування дивідендів, тощо);

в) конфліктах між робітниками з питань управління процесом дрібного інвестування. Цей вид конфліктів все більше використовується в приватних інтересах топ-менеджменту великих компаній, й провокує нову форму прояву внутрішніх суперечностей капіталістичної форми власності.

Натомість, процеси, що відбуваються у постіндустріальному суспільстві, наводять деяких дослідників на думку про те, що економічна значущість приватної власності на засоби виробництва стала нижчою, ніж в індустріальному. «Індивідуальний приватний власник втрачає своє значення, оскільки переважають асоційовані форми власності: кооперативні, колективні, акціонерні, партнерські, корпоративні, змішані. На зміну власника-капіталіста, що домінував в індустріальну епоху, прийшов власник-менеджер, власник-найманий робітник і власник-

фахівець комп'ютерних мереж постіндустріального часу» [5, с.243]. Звідси робиться висновок, що «гострота» внутрішніх конфліктів між власниками і невластниками засобів виробництва знижується, і при відповідній оплаті праці, й отриманні «нетрудових» доходів можна говорити про «згасання» відносин експлуатації.

Примітним моментом цих стверджень є те, що докази відсутності експлуатації за умов постіндустріального, інформаційно-знанієвого тощо суспільства розвинених країн шукаються не у сфері виробництва, а у сфері споживання.

Так, головним питанням дослідницьких програм, викладених у дисертаційних роботах російських вчених Манахової І.В. та Шульгіної Л.В., є з'ясування впливу споживання на поведінку економічних суб'єктів й стан відносин приватної власності. Обидві вчені визнають значущість споживання як фази відтворювального процесу та «одночасно форми і механізму реалізації соціальної структури суспільства, його протиріч і деформацій» [2, с.121], отже, усунення диспропорцій, деформацій у сфері споживання сприятиме зниженню рівня конфліктності суспільства, адже масові споживачі відчуватимуть задоволення як платоспроможні власники, що власне представляється прихильниками ліберального напрямку економічної теорії в якості кінцевої мети перебудовно-приватизаційних процесів.

Схожий висновок достатньо повно обґрунтовано у дисертаційній роботі Кудінової А.В., яка за критерієм забезпечення приросту суспільного добробуту від споживання благ виділила: 1) продуктивно-позитивні блага (розширення їх споживання супроводжується зростанням інтелектуальних здібностей споживача, наприклад, підвищення кваліфікації, ерудиції, рівня професійних знань, тощо); 2) продуктивно-нейтральні блага («товари для комфорту» - продукти й послуги масового попиту, призначені лише для збільшення комфорту та відпочинку, які не забезпечують приросту продуктивної сили споживача) [1, с.160]. Завдяки рекламі й цінновій політиці великих компаній підтримується масовий попит на продуктивно-нейтральні блага, й оптимізується попит на продуктивно-позитивні блага, споживання яких передбачає розширення особистісного інтелектуального потенціалу людини. Маніпулюючи цими видами попиту, великі корпорації впливають на соціальні процеси в суспільстві, прагнуть досягти потрібного їм рівня інтелектуального потенціалу соціуму, симулювати безконфліктний розвиток сучасної економіки, яку наразі називають інформаційно-креативною.

Нестача наукових робіт, присвячених усуненням внутрішніх конфліктів приватної власності в процесі виробництва компенсувалося появою розробок, присвячених організації ризикового самостійного бізнесу робітників-власників інтелектуально-креативних ресурсів у якості так званої «людини-підприємця» на підставі «угод ноосорсингу» з великими компаніями щодо виконання для них певних

видів інтелектуальних робіт; чи організуючи «мережеві об'єднання», які лише зовні виступають як самостійні суб'єкти, а фактично є симуляцією вільних утворень [22; 23].

При такій постановці питання щодо вільної «організації виробничої діяльності суб'єкта-власника креативних знань й здібностей взагалі ставиться під сумнів актуальність поняття «експлуатація» в межах «оновленої» приватної власності. Вслід за розглянутими працями з'являються наукові роботи, в яких піддається сумніву наявність власності людини на її інтелектуально-трудова ресурси, та навіть на придбані продукти споживання і послуги [3; 24].

Коментуючи сказане, слід перед усім зазначити, що теорія й практика показали, що:

- існує значна кількість наукових концепцій власності, в яких з певних аспектів, теоретичних і політичних вподобань викладається точка зору сучасних економістів, соціологів, юристів: концепція «робітника-самопідприємця», концепція оптимуму продуктивно-нейтральних й продуктивно-позитивних благ, оновлена концепція демократизації приватної власності, об'єднана концепція власності на робочу силу та її експлуатації, тощо;

- спільним моментом перелічених концепцій є ідея домінування приватної власності як основи капіталістичного виробництва і ринку будь-якого сучасного суспільства, а розбіжності полягають у визнанні/невизнанні наявності внутрішніх суперечностей в системі приватної власності;

- дослідження процесу реалізації приватної власності показали, що ця форма демонструє наявність зовні неконфліктних форм прояву економіко-правових відносин між роботодавцем і найманим робітником, але за своєю сутністю напружених внутрішніх протиріч між ними;

- ігнорування антагоністичного характеру розвитку капіталістичної приватної власності спричиняється політичними установками та орієнтирами, що обумовлюють «зацікловування» на недоліках, наприклад, суспільної, колективної форм власності чи, навпаки, на перевагах приватного привласнення, позитивною рисою якого в умовах переходу до економіки знань, чи інформативної економіки, визнається відсутність капіталістичної експлуатації;

- особливу значущість виявлені негативні й позитивні риси приватної власності отримують при дослідженні інтелектуального капіталу людини, який за певних умов визнається основним об'єктом особистої, приватної, колективної власності. Статус власника інтелектуального капіталу відповідає основним вимогам активно досліджуваної економіки знань, яка власне формується на основі права власності на інтелектуальні умови й результати наукоємного виробництва;

- за результатами своїх досліджень, вчені крім внутрішніх конфліктів приватної власності відмічають таку її суперечливість, названу зовнішньою, як «масштабна «неузгодженість» юридичної та еконо-

мічної форм приватного привласнення» [13; 17]. З одного боку, пишуть вчені - безумовні прихильники приватної власності, її трансформації в цілому адекватні ступеню інституціональних перетворень, проте, з іншого боку, вже оновлені інституції починають відставати від швидкоплинних змін економічних відносин, не забезпечуючи таким чином достатніх умов для появи пріоритетних форм розвитку і вдосконалення відносин власності. До обґрунтування шляхів розв'язання цього зовнішнього протиріччя підключаються юристи, стверджуючи, що створення високоорганізованої правової системи, основна мета якої є надійний захист економічних інтересів всіх суб'єктів ринкових відносин, дозволить вирішити ці питання [25 с.185-202; 26];

- незважаючи на значну кількість праць, які представляють різні дослідницькі програми й демонструють належність вчених до різних напрямів і шкіл економічної думки, все ж такі не вирішеними залишаються питання: а) визначення впливу певного статусу індивіда (найму чи вільної підприємницької діяльності) та форми власності на інтелектуально-трудова ресурси на стан його інтелектуального капіталу; б) виявлення умов, за яких особиста форма власності на інтелектуальний капітал змінюється на приватну, колективну й навіть суспільну; б) з'ясування механізму зворотної дії процесів привласнення – відчуження, що відбуваються на рівні підприємств, на рівень інтелектуального капіталу індивідів.

Висновок. Підсумовуючи викладений матеріал, необхідно зауважити, що наразі з'явилася певна кількість наукових праць, в яких вітчизняні і зарубіжні вчені прямо чи опосередковано відходять від категоричних стверджень неоліберальної доктрини, розмірковуючи над перспективами розвитку приватної власності у транзитивних економіках, й вирішуючи, який іноземний досвід формування/реформування системи відносин власності може бути доречним. Ідея отримання приватної власності домінуючого становища в системі відносин власності підтримується всіма вченими, але при цьому визнається, що не усуваються об'єктивні чи штучно утворені протиріччя приватної власності. Дослідники, розкриваючи сутність основного внутрішнього протиріччя капіталістичної власності (суперечностей економічних інтересів роботодавців-власників засобів і результатів виробництва й найманих робітників-власників робочої сили), виявляють нові форми, що пом'якшують чи загострюють антагонізми зв'язків цих головних суб'єктів відносин привласнення-відчуження, особливо при наймі й користуванні послугами власників інтелектуально-креативних ресурсів.

З'ясування причин появи нових чи деформації «старих» форм реалізації всіх внутрішніх протиріч капіталістичної власності під «кутами» зору ліберального напрямку економічної теорії, неінституціоналізму й аналітичному марксизму, доводить доцільність продовження поглиблених досліджень про-

цесів реалізації відносин приватної власності в умовах суттєвих змін капіталістичної економіки, коли відбувається перехід від її постіндустріальної моделі до інформаційно-знанієвої, та прискорюються перетворення у транзитивних економіках країн, які розвивають капіталістичні відносини господарювання і власності.

Подальші дослідження у цьому напрямку можуть бути пов'язані з формулюванням критеріїв ідентифікації безконфліктного функціонування приватної власності; визначенням динамічних тенденцій у системі відносин власності, обумовлених домінуванням приватної власності, та посиленням/зменшенням її конфліктності з відносинами державної власності та іншими формами привласнення.

Л і т е р а т у р а

- Кудінова А.В. Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії : дис...докт. екон. наук : 08.00.01. Київ, 2016. 445 с.
- Манахова И.В. Трансформация потребления в информационной экономике : дис...докт. екон. наук : 08.00.01. Москва, 2014. 401с. - URL : <http://www.dslib.net/econom-teoria/transformacija-potreblenija-v-informacionnoj-ekonomike.html> (дата звернення 05.09.2020).
- Горина В. В. Трансформация потребления в современном обществе. *Контентус*. 2019. №511. С.195-203. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-potrebleniya-v-sovremennom-obschestve> (дата звернення 04.09.2020).
- Шульгина Л.В. Трансформация форм собственности и экономическое развитие хозяйственных образований (теория, методология, практика). Автореферат дис...докт. екон. наук : 08.00.01, 08.00.01. Воронеж, 2007. 48 с.
- Болотіна Є. В. Методологічна основа власності в перехідній економіці України. *Научный вестник ДГМА*. 2010. №1(7Е). С. 243-249.
- Суменко Е.И. Капитализм в нашем доме. Взгляд сквозь призму теории и социальной науки. Киев: Институт социологии НАН Украины, 2007. 512 с.
- Пивоварова О.С. Демократизация собственности как форма преодоления противоречий в трансформационной экономике. Автореферат дис...докт. екон. наук : 08.00.01. Ростов-на-Дону, 2005. 25 с.
- Келсо Луис О., Келсо Патриция Х. Демократия и экономическая власть. Сан-Франциско: Институт Келсо по изучению экономических систем, 2007. 268 с.
- Хабибуллин Р.И. Теория коллективного предприятия: пере загрузка. ЭНСП. 2017. №1(76). С.40-64. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-kollektivnogo-predpriyatiya-perezagruzka> (дата звернення 05.09.2020).
- Бузгалин А.В., Колганов А. И. Трансформации социальной структуры позднего капитализма: от пролетариата и буржуазии к прекариату и креативному классу?. *Социологические исследования*. 2019. № 1. С. 18-28.
- Базилевич В.Д. Введение в метафизику экономики/*Вопросы политической экономии*. 2013. №2(7). С.5-23.
- Скловський І.З. Феномен метафізики економіки і динаміці надії етносоціальних змін. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2015. Випуск 2. С. 254-262.
- Сабиров С.И. Реализация частной собственности в трансформационной экономике. Автореферат дис...докт. екон. наук : 08.00.01. Казань, 2004. 22 с.
- Денисов А.В. Социально-экономические противоречия собственности. Дис...докт. екон. наук : 08.00.01. Москва, 2002. 171 с. URL: <http://www.dslib.net/econom-teoria/socialno-ekonomicheskie-protivorechija-sobstvennosti.html> (дата звернення 05.09.2020).
- Самойлов В.О. Влияние частной собственности на развитие предпринимательства в условиях формирования рыночной экономики. Автореферат дис...докт. екон. наук : 08.00.01. Москва, 2006. 28 с.
- Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент. *Российский журнал менеджмента*. 2008. № 6 (3). С. 37–50.
- Колесникова Е.А. Развитие частной собственности в процессе становления среднего класса. дис...докт. екон. наук : 08.00.01. Москва, 2004. 177 с. URL: <https://www.dissercat.com/content/razvitie-chastnoi-sobstvennosti-v-protseesse-stanovleniya-srednego-klassa/read> (дата звернення 05.09.2020).
- Герман Л.А. Трансформация отношения собственности и проблемы участия работников в капитале предприятия. Автореферат дис...докт. екон. наук : 08.00.01. Санкт-Петербург, 2007. 16 с.
- Хоменко В. Н., Калініна О.А. Проблема оновлення відносин власності в Україні. *Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*. 2013. № 3. С. 57-61. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpabia_2013_3_16.
- Социальная эффективность и ее показатели – URL: <http://www.simpleeconomic.ru/silems-353-4.html> (дата звернення 05.09.2020).
- Сергеев А.С. Особенности регулирования социально-трудовых отношений в организациях коллективной формы собственности. Автореферат дис...докт. екон. наук : 08.00.01. Москва, 2013. 30 с.
- Маркеева А. В. Экономика участия (sharing economy): проблемы и перспективы развития. *Инновации*. 2017. № 8. С. 73-80.
- Авдокушин Е. Ф., Белова Л. Г. Экономика совместного потребления – формирующийся сегмент новой экономики. Часть первая. *Вопросы новой экономики*. 2018. № 2 (46). С. 4–14.
- Сагинов Ю.Л., Завьялов Д.В., Сагинова О.В. Экономика распределенного пользования: основные понятия, определения, характеристики. *Вопросы инновационной экономики*. 2020. Том 10. № 3. – URL: <https://1economic.ru/lib/110726> (дата звернення 05.09.2020).
- Устименко В., Джабраїлов Р. Загальні та спеціальні ознаки публічної власності як предмет наукових досліджень. *Вісник Академії правових наук України: зб. наук. пр. / редкол.: В. Я. Тацій та ін.* Харків: Право, 2012. № 4 (71). 416 с.
- Алданов Ю.В. Приватизація державного майна як підстава набуття права власності. Автореферат дис...канд. юр. наук : 12.00.03. Київ, 2006. 14 с.

References

- Kudinova A. V. (2016) *Vidnosyny spozhyvannia v paradyhmi hlobalnoi politychnoi ekonomii* [Consumption

- relations in the paradigm of global political economy]: (PhD Thesis), Kyiv : Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.
2. Manahova I. V. (2014) *Transformacija potreblenija v informacionnoj jekonomike* [Transformation of consumption in the information economy] (PhD Thesis), Moscow : Lomonosov Moscow State University. Available at: <http://www.dslib.net/econom-teoria/transformacija-potreblenija-v-informacionnoj-jekonomike.html> (accessed 05 September 2020)
 3. Gorina V. V. (2019) Transformacija potreblenija v sovremennom obshhestve [Transformation of consumption in modern society]. *Kontentus*, no. 511, pp. 195-203.
 4. Shul'gina L. V. (2007) *Transformacija form sobstvennosti i jekonomicheskoe razvitie hozjajstvennyh obrazovanij (teorija, metodologija, praktika)* [Transformation of forms of ownership and economic development of economic entities (theory, methodology, practice)] (PhD Thesis), Voronezh: Voronezh State Technological Academy
 5. Bolotina Ye. V. (2010) Metodolohichna osnova vlasnosti v perekhidnii ekonomitsi Ukrainy [Methodological basis of ownership in the transition economy of Ukraine]. *Scientific Bulletin Donbass State Engineering Academy*. no. 1(7E). pp. 243-249
 6. Suimenko E.I. (2007) *Kapitalizm v nashem dome. Vzglyad skvoz' prizmu teorii i social'noj nauki* [Capitalism in our home. A look through the prism of theory and social science]. Kyiv: Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine (in Ukrainian).
 7. Pivovarova O. S. (2005) *Demokratizacija sobstvennosti kak forma preodolenija protivorechij v transformacionnoj jekonomike* [Democratization of property as a form of overcoming contradictions in a transformational economy]: (PhD Thesis), Rostov-na-Donu: North Caucasian Academy of Public Service.
 8. Kelso L. O., Kelso P. Kh. (2007) *Demokratiya i jekonomicheskaya vlast'*. [Democracy and Economic Power]. San-Frantsisko: Institut Kelso po izucheniyu jekonomicheskikh sistem.
 9. Habibullin R.I. (2017) Teorija kollektivnogo predpriyatija: pere zagruzka. [Collective enterprise theory: reboot], *Economic science of modern Russia* no(76). pp.40-64. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-kollektivnogo-predpriyatija-perezagruzka> (accessed 05 September 2020).
 10. Buzgalin A.V., Kolganov A. I. (2019) Transformacii social'noj struktury pozdnego kapitalizma: ot proletariata i burzhuzii k prekariatu i kreativnomu klassu? [Transformations of the social structure of late capitalism: from the proletariat and the bourgeoisie to the precarious and creative class?] *Sociological research*, no. 1. pp 18-28.
 11. Bazilevich V.D. (2013) Vvedenie v metafiziku jekonomiki [Introduction to metaphysics of economics]. *Political Economy Issues*, no. 2(7). pp 5-23.
 12. Sklovskiy I.Z. Fenomen metafizyky ekonomiky i dynamitsi nadii etnosotsialnykh zmin. Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnogo tekhnichnogo universytetu. 2015. Vypusk 2. S. 254-262.
 13. Sabirov S. I. (2004) *Realizacija chastnoj sobstvennosti v transformacionnoj jekonomike* [Realization of private property in a transformational economy] (PhD Thesis), Kazan': Kazan State Academy of Architecture and Civil Engineering.
 14. Denisov A. V. (2002) *Social'no-jekonomicheskie protivorechija sobstvennosti* [Socio-economic contradictions of property] (PhD Thesis), Moscow: Military university. Available at: <http://www.dslib.net/econom-teoria/socialno-jekonomicheskie-protivorechija-sobstvennosti.html> (accessed 05 September 2020)
 15. Samojlov V.O. (2008) *Vlijanie chastnoj sobstvennosti na razvitie predprinimatel'stva v uslovijah formirovanija rynochnoj jekonomiki* [The influence of private property on the development of entrepreneurship in the formation of a market economy] (PhD Thesis), . Moscow: State Academy of Construction and Housing and Utilities Complex of Russia
 16. Klejner G.B. (2008) Sistemnaja paradigma i sistemnyj menedzhment [Systems paradigm and systems management] *Russian Management Journal*, no. (3). Pp. 37–50.
 17. Kolesnikova E. A. (2004) *Razvitie chastnoj sobstvennosti v processe stanovlenija srednego klassa* [The development of private property in the process of the formation of the middle class] (PhD Thesis), Moscow: Military university. Available at: <https://www.dissercat.com/content/razvitie-chastnoi-sobstvennosti-v-protsesse-stanovleniya-srednego-klassa/read> (accessed 05 September 2020).
 18. German L. A. (2007) *Transformacija otnoshenii sobstvennosti i problemy uchastija rabotnikov v kapitale predpriyatija*. [Transformation of property relations and problems of employee participation in the capital of the enterprise.]: (PhD Thesis), Sankt-Peterburg: Saint Petersburg State University.
 19. Khomenko V. N., Kalinina O. A. (2013) Problema onovlennia vidnosyn vlasnosti v Ukraini [The problem of renewing property relations in Ukraine] *Bulletin of the Dnieper State Academy of Civil Engineering and Architecture*, no. 3. pp. 57-61. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpabia_2013_3_16 (accessed 05 September 2020).
 20. Social'naja jeffektivnost' i ee pokazateli [Social efficiency and its indicators] – Available at: <http://www.simpleeconomic.ru/silems-353-4.html> (accessed 05 September 2020).
 21. Sergeev A. S. (2013) *Osobennosti regulirovanija social'no-trudovyh otnoshenij v organizacijah kollektivnoj formy sobstvennosti*. [Features of regulation of social and labor relations in organizations of collective ownership]: (PhD Thesis), Moscow: Non-state educational institution of higher professional education "National Institute of Business".
 22. Markeeva A. V. (2017) Jekonomika uchastija (sharing economy): problemy i perspektivy razvitija. Innovacii [The sharing economy: problems and development prospects] *Innovations*, no.8. pp. 73-80.
 23. Avdokushin E. F., Belova L. G. J. (2018) Ekonomika sovместnogo potreblenija – formirujushhij segment novej jekonomiki. Chast' pervaja. [The sharing economy is an emerging segment of the new economy. Part one] *New Economy Issues*. no. (46). pp. 4–14.
 24. Saginov Ju.L., Zav'jalov D.V., Saginova O.V. (2020) Jekonomika raspredelenogo pol'zovanija: osnovnye ponjatija, opredelenija, harakteristiki [Distributed use economics: basic concepts, definitions, characteristics] *Innovative economy issues*, tom 10. no. 3. – Available at: <https://ieconomic.ru/lib/110726> (accessed 05 September 2020).
 25. Ustylenko V., Dzhabrailov R. (2012) Zahalni ta spetsialni oznaky publichnoi vlasnosti yak predmet naukovykh

doslidzhen [General and special features of public property as a subject of scientific research] *Bulletin of the Academy of Legal Sciences of Ukraine*. no. 4 (71). pp.416.

26. Aldanov Yu.V. (2006) *Pryvatyzatsiia derzhavnoho maina yak pidstava nabuttia prava vlasnosti* [Privatization of state property as a basis for acquiring property rights] (PhD Thesis), Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Овечкина Е.А., Маслош О.В., Захарова О.И.
Внутренние противоречия частной собственности в современной транзитивной экономике

Статья посвящена исследованию противоречий частной собственности в современных транзитивных моделях экономик постсоциалистических стран. Уточнена структура внутренних противоречий отношений капиталистической частной собственности. Определены признаки и доказано наличие эксплуатации наемных рабочих-собственников интеллектуально-креативных ресурсов на современном этапе развития транзитивной экономики Украины. Доказано, что динамические тенденции в системе отношений собственности обусловлены доминированием частной собственности и изменениями ее внутренней конфликтности. Обоснована целесообразность углубленного исследования сфер общественного воспроизводства, где противоречивость экономических интересов субъектов собственности является неочевидной или «сглаженной» определенными факторами и условиями.

Ключевые слова: частная собственность, капиталистическая эксплуатация, внутренние и внешние противоречия собственности, формы собственности на рабочую силу, концепции присвоения-отчуждения

Ovechkina O.A., Maslosh O.V., Zakharova O.I.
Internal contradictions of private property in the modern transitive economy

The article is devoted to the study of internal contradictions of private property in modern transitive models of economy. A significant amount of scientific economic and legal literature is analyzed and the structure of internal contradictions in capitalist private property relations is specified. Signs of exploitation of hired workers and intellectual and creative resources owners in conditions of Ukrainian transformational economy development are determined. It is established that there is a necessity to identify the reasons for emergence of new and deformation of old

realization forms of internal contradictions of capitalist property in the domestic transitive economy is proved. The significance of the study about the forms of private property realization, which mitigate the antagonism of the main economic entities relations under the conditions of intellectual labor use, is substantiated. It is shown that the conclusions of the authors of different economic thought directions regarding the prospects for the development of modern capitalist property depend on their methodological position, political preferences and ideological values. It is proved that any theoretical conclusion and generalization of practical experience is not entirely correct. The article proves the expediency of continuing in-depth studies of the realization processes of private property relations in the conditions of significant changes in the capitalist economy during the transition from its post-industrial model to the information-knowledge model. The importance of studying the changes in private property for the qualitative transformations management of the transitional economies of countries that develop capitalist economic relations is emphasized. It is proven that the reduction of the private property internal conflict level will lead to positive trends in the whole system of property relations. The article defines that the dominance of private property is the reduction of its conflict with state property relations and other forms of appropriation. It is shown that further research in this direction will address the identification of social reproduction areas, where the economic interests conflict of owners and non-owners in terms of production will be smoothed, and their relations under certain conditions will be harmonized.

Key words: private property, capitalist exploitation, internal and external contradictions of ownership, forms of labor ownership, concepts of appropriation-alienation

Овечкіна Олена Андріївна – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, ele89101431@gmail.com

Маслош Ольга Володимирівна – к.х.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, olgamaslosh@gmail.com

Захарова Ольга Іванівна к.х.н., доцент, доцент кафедри хімії і охорони праці Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, rubej10@gmail.com

Стаття подана 17.10.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-88-92>

УДК 378.016:658

ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ МЕНЕДЖЕРІВ-ПОЧАТКІВЦІВ З ОРІЄНТАЦІЄЮ НА СУЧАСНИЙ РИНОК ВАКАНСІЙ

Овчаренко Є.І., Ткаченко Н.Е., Чорна О.Ю.

FEATURES AND POSSIBILITIES OF ENSURING THE DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL COMPETENCES OF MANAGERS-BEGINNERS WITH A FOCUS ON THE MODERN MARKET OF VACANCIES

Ovcharenko Ie.I., Tkachenko N.E., Chorna O.Yu.

Пошук можливостей застосування власних знань і умінь на практиці, готовність та можливість використовувати набуті в процесі навчання компетенції в роботі за фактом, реалізовувати себе в професії є важливою умовою професійного розвитку та подальшої самореалізації для менеджерів-початківців.

В статті розглянуто особливості роботи менеджерів в напрямках забезпечення лінійного та функціонального керівництва в організаціях, виявлено найбільш затребувані сфери вакансій для менеджерів-початківців та визначено можливості щодо їх працевлаштування з використанням сайту пошуку роботи work.ua.

Важливою умовою успішного працевлаштування менеджерів-початківців є їх готовність до виконання певної роботи, яка повинна бути сформована шляхом навчання та розвитку компетенцій студентів у ВНЗ.

В статті надано рекомендації щодо розвитку в процесі навчання та самоосвіти необхідних професійних компетенцій, що дозволить менеджерам-початківцям прискорити працевлаштування та більш цілеспрямовано витрачати свої ресурсні можливості на розвиток професійних компетенцій з урахуванням обраної сфери діяльності та вимог щодо працевлаштування в ній.

Сформульовані компетенції до певного виду професійної діяльності з орієнтацією на опис вимог до реальних вакансій, які представлено на сайтах пошуку роботи, можливо цілеспрямовано використовувати для їх формування та розвитку.

Ключові слова: розвиток, професійні компетенції, менеджери лінійні, менеджери функціональні, менеджери-початківці, ринок вакансій.

Вступ. Професія менеджера є затребуваною та достатньо широко представленою на сайтах пошуку роботи багатьма вакансіями управлінських посад та менеджерів в різних професійних напрямках та сферах діяльності організацій. Менеджери працюють на підприємствах самих різних форм власності, ви-

дів та масштабів діяльності, забезпечуючи ефективне управління та результативну роботу підприємств, підрозділів, окремих служб та відділів в них. Спеціалісти-менеджери працюють на управлінських посадах в державних і недержавних установах, виробничих, аудиторських, консалтингових, фінансових і торговельних організаціях та є задіяними в різних функціональних сферах забезпечення їх діяльності. Отже, можливості працевлаштування для фахівців-менеджерів є достатньо широкими, адже ніяка організація не спроможна функціонувати без управління нею.

Слід зауважити, що не зважаючи на всі переваги даної професії все ж таки стає життєво важливою проблемою для менеджерів-початківців, пошук можливостей застосування власних знань і умінь на практиці, тобто готовності використовувати набуті в процесі навчання компетенції в процесі роботи. Знайти роботу для менеджера-початківця, який тільки закінчив університет, навіть за умови престижності отриманої освіти, іноді буває нелегко. У процесі пошуку роботи такі менеджери стикаються з певними труднощами щодо вибору сфери професійного спрямування на ринку праці та першого місця роботи. Значна частина роботодавців орієнтована на пошук фахівців з достатнім досвідом професійної діяльності, що викликає нерозуміння можливостей пошуку роботи та подальших перспектив серед менеджерів-початківців та студентів, що розпочинають працювати ще під час навчання у ВНЗ.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженням тематики компетенцій їх розвитку присвятили свої роботи такі вітчизняні науковці, як А. Анучин, Н. Бібік, Л. Ващенко, Н. Євдокимова, Н. Кічук, С. Клепко, О. Локшина, О. Малицька, О. Овчарук, О. Пехота, Г. Піхота, О. Пометун, В. Стрельні-

ков, Д. Сухінін, В. Топалова, Л. Хоружа, І. Чемерис та ін. Проте в наукових працях вчених недостатньо уваги приділялося проблемі розвитку професійних компетенцій менеджерів з орієнтацією на тенденції сучасного ринку праці, зокрема що стосується дослідження можливостей та умов для працевлаштування менеджерів-початківців.

Мета. В межах даного дослідження представляється доцільним розглянути особливості роботи менеджерів в напрямках забезпечення лінійного та функціонального керівництва в організаціях та можливості щодо їх працевлаштування з використанням сайту пошуку роботи work.ua, визначити найбільш затребувані сфери вакансій для менеджерів-початківців та можливості формування компетенцій, з орієнтацією на подальше працевлаштування, що особливо важливо на етапі пошуку роботи за професійним спрямуванням для студентів-менеджерів та випускників ВНЗ за напрямом «Менеджмент», тобто менеджерів-початківців.

Матеріали та результати дослідження. Менеджер в традиційному розумінні це, перш за все, найманий керівник, який має у підпорядкуванні підлеглих та виконує певні управлінські функції. Менеджери керують роботою одного, декількох або багатьох співробітників, управляють організацією або її функціональним підрозділом, мають певну самостійність у прийнятті рішень. Отже, насамперед, менеджери займають різні посади управлінського профілю в організаціях, такі як директор, начальник відділу, начальник цеху та інші. Також менеджери працюють й за функціональними напрямками організації, наприклад «менеджер з маркетингу», «менеджер з продажу», «менеджер з персоналу». Такі менеджери можуть бути як керівниками, так й окремими фахівцями, які управляють тільки своїми робочими завданнями.

Перспективними професіями менеджерів за функціональними сферами є такі [1]:

GR-менеджер, спеціаліст відповідальний за комунікацію із співробітниками органів державної влади.

Арт-менеджер - це фахівець, що несе відповідальність за усі організаційні моменти, пов'язані переважно з сферою мистецтв.

Менеджер ІТ-проектів фахівець, в обов'язки якого входить безперервне управління проектом.

PR-менеджер несе відповідальність за встановлення ділових зв'язків і подальші комунікативні процеси, спрямовані на взаємодію з інвесторами.

Talent-менеджер – спеціаліст, що використовує сукупність інструментів для пошуку, підбору, розкриття потенціалу співробітників.

Аналітик ринкового ризику займається аналізом ризиків можливих збитків, що відбуваються під впливом цілого ряду ринкових чинників.

Конфлікт-менеджер – це фахівець, який допомагає запобігти конфліктним ситуаціям і знайти конструктивні рішення для конфліктів.

HR-аналітик – спеціаліст, що збирає, оцінює, аналізує інформацію про людські ресурси.

Альянс-менеджер (чи менеджер по роботі з партнерами) забезпечує прямий довгостроковий зв'язок між виробниками продукції і мережевими торговими роздрібними компаніями.

CRM-менеджер – це фахівець зі взаємовідносин з клієнтами.

Event-менеджер – це спеціаліст, який займається організацією різних святкових заходів для організації або приватних осіб.

Development manager, він же - менеджер по розвитку компанії або бізнесу, направляє свої зусилля на підвищення прибутку компанії, на яку він працює.

Фахівець системи менеджменту якості» говорить саме за себе: це фахівець, що має справу з якістю продукції і послуг підприємства, на якій він працює.

Бізнес-тренер — це фахівець з навчання прийомом, методів і алгоритмів роботи у бізнесі. Робота бізнес-тренера.

Бренд-менеджер - це фахівець з розкручування торгової марки. Його мета - зробити цю марку більше впізнаваною і привабливою [1].

Слід зауважити що далеко не завжди посади, які займають управлінці в організаціях, мають в своїй назві слово «менеджер». Навпаки, до складу менеджерських посад достатньо часто відносять і працівників офісу, і продавців, і працівників складу, що з одного боку, свідчить про популярність даної професії, а з іншого, про нерозуміння сутності та специфіки праці менеджера серед керівників організації. В деяких організаціях керівники використовують слово «менеджер» як мотивуючий фактор для працівників, тим самим підвищуючи статус посади в очах оточуючих та збільшуючи вплив на мотивацію і якість роботи працівників таким чином.

Плутанина і довільне використання у назвах різних посад слова «менеджер», не тільки вводить в оману непосвячених, але і вносить чимало труднощів в процеси професійного спрямування, пошуку роботи та подальшого працевлаштування, особливо серед менеджерів-початківців.

Слід зауважити, що якщо менеджер очолює відділ, в якому працює хоча б один співробітник, то такого менеджера вже можна назвати лінійним керівником. Це управління передбачає відповідальність не тільки за свій персональний результат, а й за роботу підлеглих працівників та відділу в цілому. Але, якщо на посаді менеджера працює кваліфікований працівник, якому ніхто не підпорядкований, то такого співробітника називають функціональним менеджером. Відмінною ознакою функціонального менеджера від звичайного фахівця є рівень відповідальності. Функціонального менеджера не можна назвати «фахівцем», тому що він виконує не одне операційне завдання, а доводить цілий ланцюжок завдань до результату. Наприклад, менеджер з продажу не тільки робить холодні дзвінки, але і формує

клієнтську базу, обробляє заявки, виставляє рахунки, проводить консультації по телефону і завершує свою роботу оформленням угоди. Також лінійні керівники координують грошові потоки, бюджет, який виділяється на роботу підпорядкованих їм відділів, на відміну від функціональних менеджерів [2].

В діяльності функціональних і лінійних менеджерів будь-якого рівня є специфічні особливості. Функціональний керівник діє в умовах жорсткої нормативно-регульованої діяльності. В якості регуляторів можуть служити посадові особи, інструкції й технологічні нормативи діяльності, а також спеціальні знання, необхідні для їх реалізації. Лінійний керівник через відсутність повного стандартного переліку завдань у своїй діяльності використовує особистісні якості як основний засіб. Іншими словами, функціональний менеджер працює, як правило, в рамках технологічного типу діяльності, а лінійний частіше діє в нестандартних ситуаціях. Цільова установка в професійній діяльності також різниться: якщо лінійний керівник змінює організаційні ситуації, то функціональний закріплює наявні нормативні характеристики будь-якого типу діяльності.

Отже, діяльність лінійних та функціональних менеджерів має свої особливості, які необхідно урахувати в процесі навчання, розвитку компетенцій менеджерів в напрямі їх професійної самореалізації. Безумовно, такі особливості необхідно урахувати й в процесі пошуку роботи, орієнтуючись на умови та вимоги сучасного ринку вакансій.

В процесі дослідження було проведено аналіз стану пропозицій вакансій для менеджерів на основі інформації, представленої на сайті пошуку праці, - work.ua [3]. Слід зауважити, що ситуація на ринку праці та відповідні вакансії, які розміщено на даному інформаційному ресурсі, змінюються не тільки кожного дня, а й на протязі дня. Тому, представлені результати дослідження щодо кількості вакансій за місяць безумовно, достатньо усереднені. Проте, вони дозволяють визначити загальні тенденції та сфери діяльності менеджерів в організаціях, які пропонують найбільшу кількість вакансій та, відповідно, можливостей щодо працевлаштування менеджерів.

На основі узагальнення інформації щодо кількості вакансій зібраної вибірково за місяць 2020 р. було отримано наступні дані, які представлено в табл. 1.

Слід відзначити, що в цілому кількість управлінських вакансій, представлених на сайті work.ua, є більшою в розділі «Адміністрація, керівництво середньої ланки» та найменшою на вищому рівні в розділі «Топ-менеджмент, керівництво вищої ланки», що є зрозумілим адже в цілому кількість представників топ-менеджменту, зазвичай є найменшою в організаціях у порівнянні із іншими рівнями управління. До того ж, серед вакансій на управлінські посади, представлені на сайті, можливості для працевлаштування студентів та працевлаштування без досвіду роботи є вельми обмеженими, особливо на рівні топ-менеджменту. Можливості ж працевлаштування для менеджерів на рівні адміністрації та керівництва середньої ланки значно більше, зростає й кількість вакансій які не потребують досвіду роботи та вакансій для студентів.

Таблиця 1

Кількість вакансій лінійних менеджерів

Управлінська посада/ умови працевлаштування	Топ-менеджмент, керівництво вищої ланки (Директор підприємства, директор філії, топ-менеджер)	Адміністрація, керівництво середньої ланки (Начальник відділу, управляючий, керуючий, супервайзер)
Кількість управлінських посад, разом, в т.ч.	702	5240
Без досвіду роботи	9	566
За наявності досвіду	Від 5 років	Від 2 до 5 років
Можливе працевлаштування студентів	7	395

Найчастіше менеджери-початківці мають можливість розпочати працювати спеціалістами або менеджерами за певними функціональними напрямками організації, тобто здійснювати пошук вакансій в напрямі роботи функціональних менеджерів.

В процесі дослідження було проведено аналіз наявності вакансій щодо роботи менеджера за різними функціональними сферами діяльності організації, які представлено на сайті працевлаштування work.ua [3], що відображено в табл. 2.

Слід зауважити, що пошук вакансій за запитом «Менеджер» вибірково за кожною сферою діяльності дозволяє побачити достатньо багато й інших професій, які пошукова система видає за менеджерські. Тому, в процесі пошуку необхідно аналізувати назви та опис вакансій щодо їх відповідності сутності та особливостей праці функціональних та лінійних менеджерів. Так, наприклад, вакансії сфери діяльності «Роздрібна торгівля» містять значну кількість посад продавців та операторів call-центрів, які зовсім не відповідають ознакам та сутності праці менеджера. Проте, на сайті міститься й багато вакансій, які поєднують в собі декілька назв професій, та в тому числі містять назву певної посади менеджера, наприклад:

клієнт-менеджер, кредитний консультант, касир;

оператор call-центру, менеджер по роботі з клієнтами, продавець-консультант;

продавець-консультант, менеджер інтернет-замовлень в магазин техніки та інші.

Отже, таке поєднання виконання різних задач та функцій в одній вакансії та відповідне виконання одним працівником більшою мірою відповідає сутності праці функціонального менеджера у певній сфері діяльності.

Незважаючи на достатньо значний перелік напрямів професійної спрямованості менеджерів, найбільш затребуваними на сучасному ринку праці, як відзначають фахівці є такі професії як менеджер з продажу, PR та HR-менеджера [4]. Схожі результати

отримано й в результаті нашого дослідження, зокрема, найбільшу кількість вакансій представлено за сферами: «Продаж і закупівля», «Роздрібна торгівля» та «Маркетинг, реклама, PR», «Секретаріат, діловодство, АГВ».

Таблиця 2

Кількість вакансій за напрямом «Менеджер» за функціональними сферами діяльності

Вакансії за сферами діяльності	Кількість вакансій	Вакансії без досвіду роботи	Вакансії для студентів
Менеджер разом, в т.ч. у сферах:	14867	4442	2908
Продаж, закупівля	7620	2100	1480
Маркетинг, реклама, PR	1828	298	369
Секретаріат, діловодство, АГВ	3267	1634	1293
ІТ, комп'ютери, інтернет	1752	346	422
Роздрібна торгівля	2134	1090	444
Логістика, склад, ЗЕД	1113	249	163
Фінанси, банк	908	367	236
Телекомунікації та зв'язок	684	376	308
Транспорт, автобізнес	526	93	86
Управління персоналом	436	82	63
Сільське господарство, агробізнес	334	41	43
Бухгалтерія, аудит	318	66	35
ЗМІ, видавництво, поліграфія	316	72	96
Будівництво, архітектура	307	32	27
Нерухомість	295	206	61
Виробництво	262	55	38
Медицина, фармацевтика	222	41	17
Сфера обслуговування	216	76	42
Готельно-ресторанний бізнес, туризм	172	62	51
Освіта, наука	144	54	32
Юриспруденція	123	26	18
Краса, фітнес, спорт	88	70	45
Дизайн, творчість	78	12	21
Страховання	77	16	15
Охорона, безпека	60	6	2
Культура, музика, шоу-бізнес	41	16	17

Слід зауважити, що кожна управлінська посада передбачає наявність у менеджерів відповідної сфери діяльності певних компетенцій. Ключові з таких компетенцій є прописаними в описі відповідних вакансій у складі вимог до роботи на відповідні посади менеджерів. Розвиток в процесі навчання та самоосвіти необхідних професійних компетенцій дозволяє менеджерам-початківцям прискорити працевлаштування та більш цілеспрямовано витратити свої ресурсні можливості на розвиток професійних компетенцій менеджера з урахуванням обраної сфери діяльності та вимог щодо працевлаштування в ній.

Вакансії менеджерів, що розміщено на сайтах з пошуку працевлаштування, містять в своїх описах вимоги до відповідних посад. Узагальнення таких вимог, що наведе-

но в описах до вакансій менеджерів за певними посадами дозволить більшою мірою орієнтуватися на потреби реальних підприємств та організацій в процесі навчання та розвитку студентів ВНЗ та в подальшому житті. Так, наприклад професія менеджера з продажу є однією з найбільш затребуваних. В обов'язки менеджера з продажу входить: спілкування з клієнтами, збільшення продажів, опрацювання заперечень, ведення документації, пошук і залучення клієнтів; · Робота з клієнтською базою та підтримка її в актуальному стані; · виставлення рахунків; пошук підрядників і взаємодія з ними; складання планів продажів; ведення документообігу в повному обсязі; складання звітів за результатами роботи. Всі наведені обов'язки є компетенціями працівника та базуються на знаннях, уміннях та практичних навичках й, безумовно, їх наявність, прискорює процес працевлаштування менеджерів-початківців та забезпечує впевненість у своїх можливостях. Проте, це тільки компетенції, необхідні для працевлаштування за вакансією однієї із менеджерських посад, - менеджера з продажу. Працевлаштування за іншими вакансіями менеджерів потребує врахування інших вимог та, відповідно, формування необхідних компетенцій.

Висновок. Підводячи підсумок, зауважимо, що розвиток компетенцій в процесі навчання та самоосвіти майбутніх менеджерів необхідно здійснювати у напрямі забезпечення можливостей для їх професійної реалізації з урахуванням узагальнених особливостей та вимог до вакансій лінійних та функціональних керівників, які представлено на сайтах з пошуку роботи сучасного ринку вакансій. Важливою умовою успіху працевлаштування менеджерів-початківців є їх готовність до виконання певної роботи, яка повинна бути сформована шляхом навчання та розвитку у ВНЗ. Таким чином, сформулювавши компетенції до певного виду професійної діяльності з орієнтацією на описи вимог до реальних вакансій, представлених на сайтах пошуку роботи, які, безумовно, відображають тенденції розвитку сучасного ринку вакансій, можливо їх цілеспрямовано формувати та розвивати.

Література

1. Петряева К. Особливості розвитку професії менеджера в сучасних умовах/ К. Петряева// Матеріали всеукр. наук-практ. конф. «Майбутній науковець-2019». Ч.ІІ. - Северодонецьк. - СНУ ім. В.І. Даля. - 2019. – С. 105-107
2. Таловерова Л.Л. Правильно ли мы используем слово «менеджер»? Три отличия линейного руководителя от функционального/ Л.Л. Таловерова// [Електронний ресурс]/URL: <https://www.fcaudit.ru/blog/pravilnoli-my-ispolzuem-slovo-menedzher/> (дата звернення: 15.12.2020).
3. Сайт пошуку роботи № 1 в Україні [Електронний ресурс]/URL:<https://www.work.ua/> дата звернення 01.11.2020-15.12.2020 р.
4. Леонова Е. Найбільш затребувані професії 2020 + аналіз ринку праці// Е. Леонова [Електронний ресурс]/URL: <https://hurma.work/blog/najbilsh-zatrebuвани-profesi%D1%97-2020-analiz-rinku-praczi/>

References

1. Petryayeva K. Osobly`vosti rozvy`tku profesiyi menedzhera v suchasny`x umovax/ K. Petryayeva// Materialy` vseukr. nauk-prakt. konf. «Majbutnij naukovecz`-2019». Ch.II. - Syevyerodonecz`k. - SNU im. V.I. Dalya. - 2019. – С. 105-107 [in Ukrainian].
2. Taloverova L.L. Pravy`l'no ly` my y`spol`zuem slovo «menedzher»? Try` otly`chy`ya ly`nejnogo rukovody`telya

- ot funkcy`onal`nogo/ L.L. Taloverova// [Elektronnyj resurs]//URL: [https://www.fcaudit.ru/blog/pravilnoli-my-ispolzuem-slovo-menedzher/\(data_zvernennya:15.12.2020\)](https://www.fcaudit.ru/blog/pravilnoli-my-ispolzuem-slovo-menedzher/(data_zvernennya:15.12.2020)) [in Russian]
3. Sajt poshuku roboty` # 1 v Ukrayini [Elektronnyj resurs]//URL:[https://www.work.ua/ data_zvernennya:01.11.2020-15.12.2020 r.](https://www.work.ua/ data_zvernennya:01.11.2020-15.12.2020_r.) [in Ukrainian]
 4. Leonova E. Najbil`sh zatrebuvani profesiyi 2020 + analiz ry`nku praci// E. Leonova [Elektronnyj resurs]//URL: <https://hurma.work/blog/najbilsh-zatrebuvani-profesi%D1%97-2020-analiz-rinku-praczi/> [in Ukrainian]

Овчаренко Е.И., Ткаченко Н.Э., Чорная О.Ю. Особенности и возможности обеспечения развития профессиональных компетенций начинающих менеджеров с ориентацией на современный рынок вакансий

Поиск возможностей применения собственных знаний и умений на практике, готовность и возможность использовать приобретенные в процессе обучения компетенции в работе по специальности, реализовывать себя в профессии является важным условием профессионального развития и дальнейшей самореализации для менеджеров-новичков.

В статье рассмотрены особенности работы менеджеров в направлениях обеспечения линейного и функционального руководства в организациях, выявлены наиболее востребованы сферы вакансий менеджеров, начинающих и определены возможности их трудоустройства с использованием сайта поиска работы work.ua.

Важным условием успешного трудоустройства менеджеров начинающих является их готовность к выполнению определенной работы, которая должна быть сформирована путем обучения и развития компетенций студентов в вузе.

В статье даны рекомендации по развитию в процессе обучения и самообразования необходимых профессиональных компетенций, что позволит начинающим менеджерам ускорить трудоустройство по специальности и более целенаправленно тратить свои ресурсные возможности на развитие профессиональных компетенций с учетом выбранной сферы деятельности и требований относительно трудоустройства в ней.

Сформулировав компетенции к определенному виду профессиональной деятельности с ориентацией на описание требований к реальным вакансиям, представленным на сайтах поиска работы, возможно их целенаправленно формировать и развивать.

Ключевые слова: развитие, профессиональные компетенции, менеджеры линейные менеджеры функциональные менеджеры начинающие, рынок вакансий

Ovcharenko Ie.I., Tkachenko N.E., Chorna O.Yu. Features and possibilities of ensuring the development of professional competences of managers-beginners with a focus on the modern market of vacancies

The search for opportunities to apply their own knowledge and skills in practice, the willingness and ability to use the competencies acquired in the learning process in the work in their specialty, to realize themselves in the profession is an important condition for professional development and further self-realization for novice managers.

The article examines the features of the work of managers in the areas of providing linear and functional leadership in organizations, identifies the most in-demand areas of vacancies for beginner managers and identifies the possibilities of their employment.

During the study, an analysis of the status of vacancy offers for managers was conducted on the basis of information presented on the job search site - work.ua. This analysis allows us to identify general trends and areas of activity of managers in organizations that offer the largest number of vacancies and, accordingly, employment opportunities for managers.

Most often, beginner managers have the opportunity to start working as specialists or managers in certain functional areas of the organization, that is, to search for vacancies in the direction of the work of functional managers. As a result of the study, it was found that the largest number of vacancies for novice managers is presented by areas: "Sale and purchase", "Retail" and "Marketing, advertising, PR", "Secretariat, office work, administrative department".

An important condition for the successful employment of managers of beginners is their readiness to perform a certain job, which should be formed by teaching and developing the competencies of students at the university.

The development of the necessary professional competencies in the process of learning and self-education will allow beginner managers to accelerate employment and more purposefully spend their resource opportunities on the development of professional competencies, taking into account the chosen field of activity and the requirements for employment in it.

Having formulated competencies for a certain type of professional activity with a focus on describing the requirements for real vacancies presented on job search sites, it is possible to purposefully form and develop them in students during their studies at the university.

Keywords: development, professional competence, managers, line managers, functional managers, beginners, job market

Овчаренко Євген Іванович – професор кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу, Східноукраїнський національний університет ім. В.І. Даля
e-mail: evyoukr@gmail.com

Ткаченко Наталія Ернстівна – доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу, Східноукраїнський національний університет ім. В.І. Даля
e-mail: Nataly_Tkachenko@email.ua

Чорна Ольга Юрївна – доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу, Східноукраїнський національний університет ім. В.І. Даля
e-mail: olgablack555@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-93-96>

УДК 334.754

СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Птащенко О.В., Кушч Я.М.

STRATEGIES OF INTERNATIONAL MARKETING OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Ptashchenko O.V., Kushch Ya.M.

У статті розглянуто основні маркетингові стратегії транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації, а також їх вплив на міжнародну торгівлю та концепцію міжнародного маркетингу.

Сучасний процес глобалізації світової економіки в цілому вимагає постійного розвитку та вдосконалення бізнес-стратегій.

Головною метою транснаціональної корпорації на міжнародному ринку виступає пошук та максимальне збільшення прибутку, який корпорація отримує від своєї діяльності на національних ринках.

Достатньо зрозумілим є той факт, що специфіку маркетингу транснаціональної корпорації можна пояснити специфікою діяльності ТНК. Особливості маркетингу транснаціональної корпорації полягають у необхідності централізувати маркетингову діяльність на різних локальних та національних ринках, а також координувати цю діяльність по всьому світу. Це пояснює важливість розробки маркетингової стратегії для транснаціональних корпорацій.

Ключові слова: міжнародна маркетингова стратегія, транснаціональна корпорація, цифрові канали комунікації, теорії кластерів, стратегічні альянси.

Вступ. На сучасному етапі однією з основних тенденцій розвитку світової економіки виступають високі вимоги до конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку. Саме тому, на меті стає збереження та посилення своїх конкурентних переваг транснаціональні корпорації прагнуть розробити глобальну стратегію, яка в контексті наростаючої глобалізації дозволяє їм максимізувати переваги транснаціональних корпорацій.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідженням в галузі міжнародного маркетингу присвячено сьогодні багато праць як вітчизняних та і зарубіжних вчених. До основних праць в даній галузі можливо віднести роботи таких науковців: Д. Аакера, Т. Амблера, К. Бартлетта, С. Грошал, Дж.

Даніелса, Ф. Котлера, Дж. О'Шонессі, Р. Петерсона, К. Стайлса, Б. Тойна, П. Уолтерса, Х. Хеннессі та інших.

Стратегічні аспекти міжнародного маркетингу, вплив глобалізації на міжнародну маркетингову діяльність та розвиток підприємств в умовах глобалізації знайшли своє відображення у роботах: Г. Дугінець, Р. Зварича, А. Кредісова, Є. Крикавського, В. куриляк, А. Мазаракі, М. Окландера, Н. Резнікової, І. Решетнікової, Є. Савельєва, О. Сохацької, А. Старостіної, І. Хаджинова, Т. Циганкової та ін. [5-11]

Але при цьому ще не досить дослідженим є процес формування стратегічного комплексу ТНК та їх постійний вплив на змінні умови господарювання.

Мета. Мета статті полягає в дослідженні стратегії міжнародного маркетингу у діяльності ТНК в сучасних умовах глобалізації.

Матеріали та результати дослідження. Варто зазначити, що стратегії транснаціональних корпорацій все частіше використовують форму функціональної та між-функціональної інтеграції між бізнес-єдиницями. Це дозволяє компаніям організувати та реорганізувати операції по всьому світу, максимізуючи використання стратегічних активів, розташованих у різних країнах. В результаті формується внутрішньо-групова система міжнародного поділу праці, в якій окремі одиниці можуть розміщуватися де завгодно, якщо це сприяє прибутковості підприємств та корпорації загалом.

В першу чергу, стратегії транснаціональних корпорацій направлені на виявлення та аналіз потенційних ринків збуту. Потенціал національних ринків оцінюють з точки зору бізнес-переваг на глобальному рівні. Транснаціональні корпорації проводять дослідження ринку та систематично відслідковують зовнішнє середовище, спираючись на яке, створюють глобальні інформаційні мережі,

які максимально використовують корисність цінної інформації, та, відповідно зменшують витрати [6, 8, 9, 11].

Маркетингова стратегія – це визначення сегментів ринку, які компанія ставить на меті своєї маркетингової діяльності, а також конкретизація методів, якими планується досягти визначених переваг в відповідних сегментах. Маркетингова стратегія для транснаціональних корпорацій задає цільові сегменти ринку, напрямки розвитку та утримання конкурентних позицій, сумісних з загальною корпоративною стратегією в обраних сегментах.

Виділяють декілька видів маркетингових стратегій, які дають змогу транснаціональним корпораціям приймати вірні оперативні, управлінські та маркетингові рішення стосовно вектору розвитку компанії:

- Стратегія інтернаціоналізації – має на меті освоєння нових ринків з єдиним продуктом. Ця стратегія мінімізує витрати на дослідження та освоєння нових ринкових ніш та ринків у загальному плані. Яскравим прикладом виступає корпорація «Coca-Cola», яка використовує єдину рекламу усюди, перекладаючи лише мову звернення. Недоліком цієї стратегії є те, що вона не акцентує увагу на культурних особливостях різних регіонів, тому зазвичай дуже складно підібрати відповідну рекламну компанію, слоган та правильно перекласти назву, щоб не порушувати культурні норми жодної з охоплених країн.

- Стратегія глобалізації – ставить на меті стандартизацію товарів та послуг з урахування міжнародної стандартизації, що у свою чергу дає змогу визначити загальні показники та характеристики ринків з урахуванням особливостей ринків окремих країн світу. Дана стратегія є однією з найбільш популярних стратегій, бо дає змогу ефективно діяти на споживача без необхідності модернізації чи адаптації саме продукту – він залишається незмінним, а засоби та методи просування адаптуються до національних ринків.

- Стратегія диверсифікації – запропонована стратегія забезпечує перекваліфікацію виробництва на нові види товарів, послуг, переорієнтацію на нові товарні ринки, що у свою чергу забезпечує перекваліфікацію не тільки процесу виробництва, але й всієї підприємницької діяльності на нові не пов'язані з діяльністю основної корпоративної області. [1]

- Стратегія сегментування – тобто виробництво продукції, що розподілено на різні споживчі підгрупи та різні споживчі сегменти ринку. Така стратегія передбачає адаптацію до змін споживчих запитів від модернізації самого продукту до комплексу його просування на ринок. Гарним прикладом виступає корпорація Proctor&Gamble, яка для Японії адаптувала виробництво пральних порошків, через використання місцевих засобів пом'якшення води, та акцентували увагу на те, що

порошок добре підходить до прання у холодній воді, бо країна відома своєю економією в домашньому господарстві.

- Стратегія кооперації – має на меті створення партнерських зв'язків для співпраці на принципі взаємної вигоди. Ця стратегія дуже популярна у сфері машинобудування, електроніки. Головний офіс компанії може знаходитися у Берліні чи Гонг-Конзі, частину деталей виробляють у Тайвані, частину у Китаї чи Південній Кореї, а збирають все до купи у Сінгапурі. Ця стратегія дозволяє значно зменшити частку постійних та змінних витрат, тим самим дає можливість отримувати якісний товар, вироблений за міжнародними стандартами за більше приємною ціною.

Отже, вищезазначені моделі потребують подальшого уточнення. Майкл Портер виділив три основні стратегії розвитку: лідерство в цінах, диференціація та стратегія концентрації. Кожна з вищезазначених стратегій повинна підтримуватися основними конкурентними атрибутами компанії, що забезпечують сталі конкурентні переваги.

Стратегія цінового лідерства допускає низькі ціни, але для цього потрібно зменшити витрати. Це можна зробити, використовуючи дешевшу сировину, замінюючи дорогі послуги більш дешевими послугами, збільшуючи обсяги виробництва або вдосконалюючи технологічний процес. Стратегія цінового лідерства актуальна для всіх сфер бізнесу, але необхідно вибрати найбільш підходящий сценарій для її реалізації, не завдаючи шкоди компанії через втрату сегмента або референтної мети.

Стратегія диференціації полягає в тому, що компанія повинна виробляти на ринку товар, який якісно відрізняється від продукції своїх конкурентів.

Стратегія концентрації зумовлена «підкоренням» сегмента. Тобто ця стратегія передбачає сувору спеціалізацію компанії в певному сегменті. Цього можна досягти, використовуючи одну з вищезазначених стратегій або комбінуючи їх у комплекс.

Етап розвитку, на якому зараз знаходиться світова економічна діяльність, призвів до формування та появи такої концепції, як глобалізація. В останні роки ми можемо спостерігати активну глобалізацію всіх процесів, що відбуваються на світовій арені. Однак на тлі цієї тенденції спостерігається так званий глобальний опір, тобто формування спільних стандартів і правил у деяких регіональних частинах зазнає поразки та своєрідна зміна, результатом якої є так звані стандарти, які добре впроваджуються в місцевих районах, але все ще впливають із світових тенденцій. Тому при успішній спробі впровадження стратегій масової реклами на регіональному ринку немає жодних гарантій того, що управління ними стане можливим. Нова теорія під назвою глобалізація змогла замінити глобальне управління рекламним бізнесом. Прикладом можуть служити

міжкультурні відмінності споживачів як фактор, що стримує процеси глобалізації. Для кожної національності існують характерні лише для неї звичаї, традиції, стереотипи, споживчі переваги. Ці фактори повинні неминуче впливати на вибір стратегії просування товару, його позиціонування, навіть назву та дизайн упаковки. Але іноді з цим виникають певні труднощі. [2]

З посиленням глобалізації зростає потреба в рекламних специфікаціях, що трансформують процес глобалізації, перетворюючи його на глобалізацію. Яскравим прикладом інтеграції загальної стратегії є ТНК. Для великої міжнародної компанії глобалізація - це більше, ніж просто адаптація ринку. Перш за все, такі компанії прагнуть максимально адаптувати свій товар до місцевого ринку. Це свого роду глибока інтеграція до місцевого ринку. Однак глобальні ділові механізми підтримуються та застосовуються на основі місцевих можливостей та застосування можливостей місцевого управління.

Прикладом успішного використання принципів глобального маркетингу є компанія Facebook. Вона внесла якісні зміни до дизайну сторінок, які належать відомим світовим брендам. Це дозволило зробити сторінки більш зручними та комфортними для цільових інтернет-користувачів.

У кожній країні на ринку реалізуються усі чотири вище згадані групи брендів, однак їх частка на ринку може відчутно варіюватися.

Глокалізація або здатність працювати на ринках з різними соціально-культурними характеристиками є запорукою високої конкурентоспроможності на міжнародному ринку. У свою чергу, цей процес є досить сприятливим для місцевих компаній, оскільки це можливість вийти на новий рівень управління та дає доступ до успішних міжнародних стратегій та розробок.

Висновок. Таким чином, сьогодні основним важелем процесу глобалізації і інтеграції є конкуренція. Саме тому для забезпечення успішної зовнішньоекономічної діяльності підприємству необхідно використовувати сучасний маркетинговий інструментарій та обирати правильний стратегічний комплекс та міжнародну стратегію. Маркетингові стратегії сьогодення здебільшого залежать від конкурентної структури ринку, спрямовані на збалансування споживчого попиту та пропозиції, постійною появою нових ринкових агентів, що обумовлено прискореним інноваційним розвитком та появою нових проривних інновацій, продуктів та послуг. За таких умов постійне посилення конкуренції на світовому ринку сприяє перерозподілу конкурентних сил та позицій, що у свою чергу дає поштовх компаніям постійно адаптуватись до змінних умов ринку та робити більш гнучкими стратегічні плани розвитку компаній, що дозволяють їм ефективно використовувати свої конкурентні переваги.

Література

1. Саєнко М.Г. Підручник. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
2. Нільсон Т. Конкурентний брендинг. — СПб.: Пітер, 2003. — С. 65
3. Шарков Ф. І. Магія бренду. Брендинг як маркетингова комунікація. — М.: Альфа-Пресс, 2006. — С. 243.
4. Глобальний бренд: поняття, види, особливості просування на міжнародному ринку Інтернет-ресурс [Режим доступу] <http://internet-advance.ru/mezhdunarodnaya-reklama/106-globalniy-brend.html>
5. Птащенко О.В. Особливості розвитку міжнародного маркетингу високих технологій в умовах глобалізації. Науковий фаховий журнал «Вісник Київського національного університету технологій та дизайну, Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design». СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ». – Київ, КНУТД, 2018. - № 2 (121), 2018. – С. 72-81.
6. Птащенко О.В. Міжнародний маркетинг високих технологій та його взаємозв'язок з інтеграцією та глобалізацією. Науковий фаховий журнал «Вісник Київського національного університету технологій та дизайну, Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design». СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ». – Київ, КНУТД, 2018. - № 3 (122), 2018. – С. 68-78
7. Резнікова Н.В. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу [Електронний ресурс] / Н.В. Резнікова, М.Ю. Рубцова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 8. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516/3188
8. Резнікова Н.В. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5-9.
9. Резнікова Н. Інноваційна модель розвитку національної економіки: оцінка стартових можливостей та засобів реалізації / Резнікова Н. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.academia.org.ua
10. Резнікова Н.В. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. 2016. – №4 (лютий). – С. 7-12.
11. Сохаська О.М., Скворонська І.В. Розвиток ТНК в креативних індустріях // Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка: монографія / за ред. О.І. Рогача. К.: Видавництво «Центр учбової літератури». 2020. 368с. (С. 327-342)

References

1. Sayenko M.H. Pidruchnyk. – Ternopil': «Ekonomiczna dumka». – 2006. – 390 s.
2. Nil'son T. Konkurentnyy brendynh. — SPb.: Piter, 2003. — S. 65
3. Sharkov F. I. Mahiya brendu. Brendynh yak marketynhova komunikatsiya. — M.: Al'fa-Press, 2006. — S. 243.
4. Hlobal'nyy brend: ponyattya, vydy, osoblyvosti prosuvannya na mizhnarodnomu rynku Internet-resurs [Rezhym dostupu] <http://internet-advance.ru/mezhdunarodnaya-reklama/106-globalniy-brend.html>

5. Ptashchenko O.V. Osoblyvosti rozvytku mizhnarodnoho marketynhu vysokykh tekhnolohiy v umovakh hlobalizatsiyi. Naukovyy fakhovyy zhurnal «Visnyk Kyuyiv'koho natsional'noho universytetu tekhnolohiy ta dyzaynu, Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design». SERIYA «EKONOMICHNI NAUKY». – Kyuyiv, KNUTD, 2018. - № 2 (121), 2018. – S. 72-81.
6. Ptashchenko O.V. Mizhnarodnyy marketynh vysokykh tekhnolohiy ta yoho vzayemozv'yazok z intehratsiyeyu ta hlobalizatsiyeyu. Naukovyy fakhovyy zhurnal «Visnyk Kyuyiv'koho natsional'noho universytetu tekhnolohiy ta dyzaynu, Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design». SERIYA «EKONOMICHNI NAUKY». – Kyuyiv, KNUTD, 2018. - № 3 (122), 2018. – S. 68-78
7. Reznikova N.V. Porivnyal'na ta konkurentna perevahy v mizhnarodnomu biznesi: teoretyko-metodolohichni pidkhody do poshuku yikh'n'oho syntezu [Elektronnyy resurs] / N.V. Reznikova, M.YU. Rubtsova // Mizhnarodni vidnosyny. Seriya «Ekonomichni nauky». – 2016. – № 8. – Rezhym dostupu: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ee_n/article/view/3516/3188
8. Reznikova N.V. Perspektyvy formuvannya novykh tsestriv ekonomichnoho zrostantnya v umovakh novoyi normy svitovoyi ekonomiky yak proyav neozalezhnosti / N.V. Reznikova, O.A. Ivashchenko // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. – 2017. – № 11. – S. 5-9.
9. Ryznikova N. Innovatsiyina model' rozvytku natsional'noyi ekonomiky: otsinka startovyykh mozhlyvostey ta zasobiv realizatsiyi / Ryznikova N. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: www.academia.org.ua
10. Reznikova N.V. Polyaryzatsiya y nerivnomimist' ekonomichnoho rozvytku yak dominuyucha oznaka suchasnoho etapu hlobalizatsiyi / N.V. Reznikova, O.A. Ivashchenko // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. 2016. – №4 (lyuty). – S.7-12.
11. Sokhatska O.M., Skovrons'ka I.V. Rozvytok TNK v kreatyvykh industriyakh // Bahatonatsional'ni pidpryyemstva ta hlobal'na ekonomika: monohrafiya / za red. O.I. Rohacha. K.: Vydavnytstvo «Tsentр uchbovoyi literatury». 2020. 368s. (S. 327-342)/

Птащенко Е.В., Куш Я.Н. Стратегии международного маркетинга транснациональных корпораций в условиях глобализации

В статье рассмотрены основные маркетинговые стратегии транснациональных корпораций в условиях глобализации, а также их влияние на международную торговлю и концепции маркетинга.

Современный процесс глобализации мировой экономики в целом требует постоянного развития и совершенствования бизнес-стратегий.

Главной целью транснациональной корпорации на международном рынке выступает поиск и максимальное увеличение прибыли, корпорация получает от своей деятельности на национальных рынках.

Достаточно понятным тот факт, что специфику маркетинга транснациональной корпорации можно объяснить спецификой деятельности ТНК. Особенности маркетинга транснациональной корпорации заключаются в необходимости централизовать маркетинговую деятельность на различных локальных и национальных рынках, а также координировать эту деятельность по всему миру. Это объясняет важность разработки

маркетинговой стратегии для транснациональных корпораций.

Ключевые слова: международная маркетинговая стратегия, транснациональная корпорация, цифровые каналы коммуникации, теории кластеров, стратегические альянсы.

Ptashchenko O.V., Kushch Ya.M. Strategies of international marketing of transnational corporations in the conditions of globalization

The article considers the main marketing strategies of multinational corporations in the context of globalization, as well as their impact on international trade and the concept of international marketing.

The current process of globalization of the world economy as a whole requires constant development and improvement of business strategies.

In this context, the role of international marketing as the main system of international entrepreneurship is growing significantly, which provides a connection with the external environment in close interaction with its production subsystem. Despite this, there is a need to develop an effective mechanism for strategic management of international marketing, ensuring the implementation of the competitive strategy of international entrepreneurship entities through maximum coordination with their production subsystems.

The main purpose of a multinational corporation in the international market is to find and maximize the profits that the corporation receives from its activities in national markets.

The strategies of transnational corporations are aimed at identifying and analyzing potential sales markets. The potential of national markets is assessed in terms of business benefits at the global level. Transnational corporations conduct market research and systematically monitor the external environment, based on which they create global information networks that maximize the usefulness of valuable information, and, accordingly, reduce costs.

With the strengthening of globalization, the need for advertising specifications increases, transforms the process of globalization, turning it into globalization. TNCs are a prime example of the integration of a common strategy. For a large international company, globalization is more than just market adaptation. First of all, such companies strive to adapt their products to the local market as much as possible. This is a kind of deep integration into the local market. However, global business mechanisms are supported and applied based on local capacities and leveraging local governance capabilities.

It is quite clear that the specifics of marketing a multinational corporation can be explained by the specifics of TNCs. The peculiarities of marketing of a multinational corporation are the need to centralize marketing activities in different local and national markets, as well as to coordinate these activities around the world. This explains the importance of developing a marketing strategy for multinational corporations.

Key words: international marketing strategy, multinational corporation, digital communication channels, cluster theories, strategic alliances.

Птащенко Олена Валеріївна – д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

Куш Яна Миколаївна – студентка 1 року навчання магістратури, спеціальності 292 міжнародні економічні відносини ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-97-102>

УДК: 657

СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Пчелинська Г.В., Кирилова М.В.

MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS BY TYPES OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Pchelynska H.V., Kirilova M.V.

Розглянуто проблеми обліку фінансових результатів за видами діяльності комерційного підприємства. Виявлено невідповідність класифікації видів діяльності згідно з НП(С)БО-1 та іншою нормативною базою з організації синтетичного обліку, складання фінансової звітності. Визначено шляхи вдосконалення обліку фінансових результатів шляхом корегування змісту, назви, кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку доходів, витрат фінансової, інвестиційної діяльності, їх фінансових результатів. Це стало підґрунтям подальшого розвитку методики складання звіту про фінансові результати шляхом перегрупування статей доходів, витрат та додання статей прибутку (збитку) від фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

Ключові слова: облік, фінансові результати, види діяльності, рахунок, фінансова звітність.

Вступ. Однією з обов'язкових цілей діяльності комерційного підприємства є отримання прибутку. Первинним джерелом формування інформації про фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання виступає бухгалтерський облік. Зовнішні користувачі для оцінки рентабельності, платоспроможності контрагента використовують дані фінансової звітності. Відповідно, від якості облікової інформації залежить ефективність прийнятих управлінських рішень на її основі.

Постановка проблеми. Діючи в Україні методика відображення фінансових результатів діяльності комерційних підприємств в бухгалтерському обліку та надання даної інформації у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний капітал) регламентується значною кількістю нормативно-правових актів. Сучасне активне реформування облікового законодавства супроводжується внесенням змін та доповнень до діючої правової бази з метою її удосконалення. Проте, донині існує ряд невідповідностей між окремими нормами. Зокрема, НП(С)БО-1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1] визначає

трактування категорій «прибуток», «збиток», але не наводить значення терміну «фінансовий результат», що обумовлює відсутність єдиної думки науковців щодо економічного змісту даного поняття.

НП(С)БО-1 затверджено форму, склад статей форми № 2 фінансової звітності; методичні рекомендації міністерства фінансів України № 433 [2] розглядають питання щодо заповнення форм фінансової звітності; інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку № 291 [3] «встановлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення ... інформації» [3], зокрема про фінансові результати діяльності комерційних підприємств. Однак наведена інформація в перелічених нормативних актах не повністю відповідає затвердженій НП(С)БО-1 класифікації видів діяльності, що знижує її корисність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Облікові аспекти управління фінансовими результатами підприємства в наукових працях висвітлювали такі провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, як Ф. Ф. Бутинець, М. А. Вахрушина, С. Ф. Голов, Т. В. Давидюк, К. Друрі, М. В. Кужельний, Д. Міддлтон, М. Р. Метьюс, Л. В. Нападовська, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, Дж. Фостер, Е. С. Хендріксен, Ч. Т. Хорнрен та ін. Останні дослідження за вказаною проблематикою були присвячені уточненню сутності і змісту категорій «прибуток», «збиток», «фінансовий результат»; сучасним підходам до класифікації фінансових результатів [4, 5], проблемам інформаційного забезпечення відображення доходів, витрат і фінансових результатів у фінансовій звітності [6] тощо.

Високо оцінюючи здобутки сучасної наукової думки, слід зазначити, що проблеми обліку фінансових результатів за видами діяльності підприємства та їх відображення у фінансовій звітності потребують подальшого розв'язання.

Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення обліку фінансових результатів за видами діяльності підприємства та їх відображення у фінансовій звітності.

Результати досліджень. Важливим інструментом реалізації принципів і методів бухгалтерського обліку є «План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», що затверджує перелік синтетичних бухгалтерських рахунків, застосування яких є обов'язковим для підприємств всіх форм власності [7].

В інструкції про застосування Плану рахунків пропонується вертикальна структура синтетичних рахунків у розрізі субрахунків та типова кореспонденція синтетичних рахунків. Підприємство за необхідністю та бажанням в практичній діяльності може використовувати рекомендовані субрахунки або вводити їх самостійно, виходячи з потреб управління діяльністю. Робочий План рахунків затверджується наказом керівництва, як елемент облікової політики підприємства. Результати дослідження свідчать, що більшість бухгалтерів використовують класифікацію субрахунків, що наведена в інструкції № 291 [3]. З одного боку, це полегшує ведення синтетичного обліку та складання фінансової звітності відповідно до П(С)БО. З другого боку, запозичується невідповідність класифікації видів діяльності, яка має місце в окремих діючих нормативних актах.

Відповідно до пп. 3 розділу I НП(С)БО-1 діяльність підприємств з точки зору бухгалтерського обліку та фінансової звітності поділяється на операційну, у т.ч. основну, фінансову та інвестиційну [1]. Даній класифікації відповідає тільки форма № 3 фінансового звіту «Звіт про рух грошових коштів» [1,

3]. В [2, 3, 7] виконуються вимоги щодо класифікації тільки відносно операційної діяльності (таблиця 1).

З таблиці 1 видно, що інструкція № 291 передбачає три субрахунки до синтетичного рахунку 79 «Фінансові результати». 1-й та 2-й субрахунки відповідають класифікації видів діяльності, встановленої пп. 3 розділу I НП(С)БО-1. Але субрахунок 793 призначено для визначення прибутку (збитку) не від інвестиційної, а від іншої діяльності, трактування якої не наводиться в жодному П(С)БО. На нашу думку, це свідчить про суперечливість окремих норм досліджуваного облікового законодавства та знижує якість облікової інформації, зокрема, порушується вимога щодо її зрозумілості для користувачів.

В інструкції № 291 в загальній характеристиці рахунків класу 7 вказується, що вони «призначені для узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства» [3]. Однак, рахунок 74 має назву «Інші доходи». Хоча формулювання призначення рахунку за логікою передбачає відображення на ньому доходів від інвестиційної діяльності: «рахунок 74 «Інші доходи» призначено для обліку доходів, які виникають в процесі діяльності, але не пов'язані з операційною та фінансовою діяльністю підприємства» [3]. Аналіз змісту субрахунків свідчить, що на рахунку 74 обліковуються доходи і інвестиційної, і фінансової діяльності. Тому в кінці звітного періоду оборот за цим рахунком списується на субрахунок 793 та відображається у статті форми № 2 «Інші доходи» (рядок 2240). Аналогічна ситуація спостерігається щодо обліку відповідних витрат – рахунок 97, за виключенням статті фінансового звіту № 2, в якій наводяться інші витрати (рядок 2270).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика класифікації видів діяльності підприємства в обліковому законодавстві України

Види діяльності	НП(С)БО-1 (пп. 3 розділу I)	Інструкція про застосування Плану рахунків						Звіт про фінансові результати І розділ «Фінансові результати»	Звіт про рух грошових коштів	
		за структурою рах. 79	рахунки класу 7		рахунки класу 9		в кореспонденції з рах. 79			
			загальна характеристика	характеристика синтетичного рахунку	загальна характеристика	характеристика синтетичного рахунку				
операційна, у т.ч.	+	791	+	70-71	+	90-94	70, 71 90, 92-94	70, 71 90, 92-94	+	
основна	+	-	+	70	+	90, 91	-	70, 90	+	
фінансова	+	792	+	73	+	95	72, 73 95, 96	72-74 95-97	+	
інвестиційна	+	-	+	72	+	96	-		74 97	+
інша	-	793	-	74	+	97	-			-

Розроблено автором за [1, 2, 3, 7].

Синтетичні рахунки 72 «Дохід від участі в капіталі», 96 «Втрати від участі в капіталі» призначені для узагальнення інформації про доходи, витрати від інвестиційної діяльності [3], але оборот за ними списується на субрахунок 792 «Результат фінансових операцій» [2, 3].

В інструкції № 291 в загальній характеристиці рахунків класу 9 окрім операційної, інвестиційної та фінансової діяльності додається, як ще один вид діяльності - інша діяльність.

Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо ведення обліку фінансового результату від фінансової діяльності здійснювати на субрахунку 792, від інвестиційної діяльності — на субрахунку 793.

При цьому на рахунках 73, 95 відображати виключно доходи, витрати від фінансової діяльності, відповідно, а на 74, 97 рахунках – доходи, витрати від інвестиційної діяльності.

На нашу думку, також буде доречним введення додаткових статей I розділу Звіту про фінансові результати «фінансовий результат від фінансової діяльності», «фінансовий результат від інвестиційної діяльності» (рис. 1).

Запропоновані субрахунки до рахунку 79 «Фінансові результати» необхідно затвердити в наказі про облікову політику та ввести до робочого плану рахунків підприємств.

На дебет субрахунку 792 «Фінансовий результат від фінансової діяльності» рахунку 79 «Фінансові результати» пропонується списувати витрати фінансової діяльності підприємств з кредиту рахунку 95 «Фінансові витрати», на кредит — доходи від фінансової діяльності з дебету рахунку 73 «Фінансові доходи».

Для обліку фінансових результатів від інвестиційної діяльності в межах рахунку 79 «Фінансові ре-

зультати» пропонується передбачити субрахунок 793 «Фінансовий результат від інвестиційної діяльності». На дебет цього субрахунку пропонується списувати витрати інвестиційної діяльності з кредиту рахунків 96 «Втрати від участі в капіталі», 97 «Інші інвестиційні витрати», на кредит відносити доходи від інвестиційної діяльності з дебету рахунків 72 «Дохід від участі в капіталі», 74 «Інші інвестиційні доходи».

Перевищення дебетового обороту над кредитовим на субрахунках 792 «Фінансовий результат від фінансової діяльності», 793 «Фінансовий результат від інвестиційної діяльності» рахунку 79 «Фінансові результати» означає наявність прибутку від даних видів діяльності, перевищення кредитового обороту на дебетовим — збиток (рис. 2, 3).

На основі запропонованих змін доцільно удосконалити I розділ форми № 2 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) в частині змісту статей та послідовності їх надання.

Пропонована структура Звіту про фінансові результати з урахуванням кореляції рахунків бухгалтерського обліку подана на рис. 4.

Отже, пропозиції щодо зміни структури I розділу Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) полягають у наступному:

- виділення статті «Фінансовий результат від фінансової діяльності», що визначається різницею фінансових доходів (рядок 2200) та відповідними витратами (рядок 2240) та присвоєння кодів рядків: 2250 — прибуток, 2255 — збиток;

- виділення статті «Фінансовий результат від інвестиційної діяльності», що визначається різницею між доходом від участі в капіталі (рядок 2260), іншим інвестиційним доходом (рядок 2265) та відповідними витратами (рядки 2270 та 2275), присвоєння для статті прибутку коду рядка 2280, збитку — 2285;

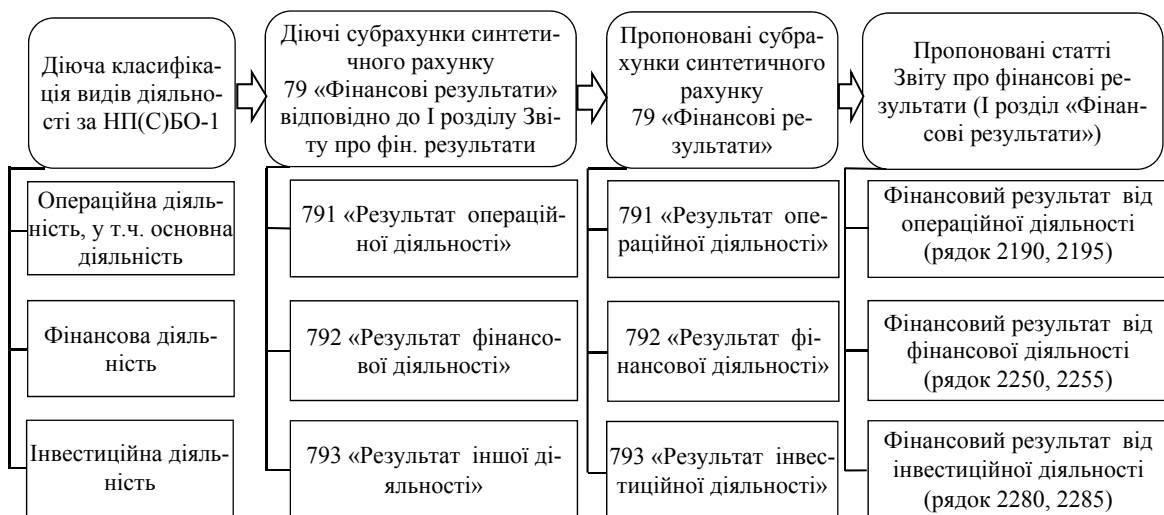


Рис. 1. Класифікація видів діяльності та її зв'язок з Планом рахунків, Звітом про фінансові результати [розроблено автором за [1, 2, 3, 7]]

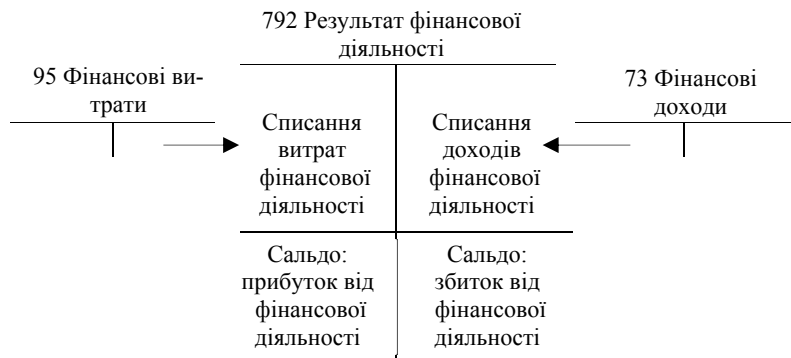


Рис. 2. Пропонована схема визначення і обліку фінансового результату від фінансової діяльності підприємства

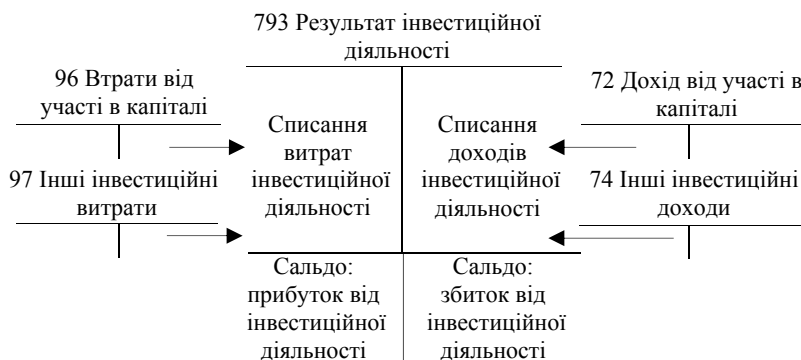


Рис. 3. Пропонована схема визначення і обліку фінансового результату від інвестиційної діяльності підприємства

Діюча методика		Пропонована методика	
Стаття	Код рядка	Стаття	Код рядка
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050
Валовий:		Валовий:	
прибуток	2090	прибуток	2090
збиток	2095	збиток	2095
Інші операційні доходи	2120	Інші операційні доходи	2120
Адміністративні витрати	2130	Адміністративні витрати	2130
Витрати на збут	2150	Витрати на збут	2150
Інші операційні витрати	2180	Інші операційні витрати	2180
Фінансовий результат від операційної діяльності (субрахунок 791):	2190	Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190
прибуток		прибуток	
збиток	2195	збиток	2195
Дохід від участі в капіталі (рахунок 72)	2200	Фінансові доходи (рахунок 73)	2200
Інші фінансові доходи (рахунок 73)	2220	Фінансові витрати (рахунок 95)	2240
Інші доходи (рахунок 74)	2240	Фінансовий результат від фінансової діяльності: (рахунок 792)	2250
Фінансові витрати (рахунок 95)	2250	прибуток	
Втрати від участі в капіталі (рахунок 96)	2255	збиток	2255
Інші витрати (рахунок 97)	2270	Дохід від участі в капіталі (рахунок 72)	2260
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	Інші інвестиційні доходи (рахунок 74)	2265
прибуток		Втрати від участі в капіталі (рахунок 96)	2270
збиток	2295	Інші інвестиційні витрати (рахунок 97)	2275
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	Фінансовий результат від інвестиційної діяльності: (рахунок 793)	2280
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	прибуток	
Чистий фінансовий результат:	2350	збиток	2285
прибуток		Фінансовий результат до оподаткування:	2290
збиток	2355	прибуток	
		збиток	2295
		Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300
		Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305
		Чистий фінансовий результат:	2350
		прибуток	
		збиток	2355

Рис. 4. Діюча та пропонує методика складання I розділу Звіту про фінансові результати «Фінансові результати»

- визначення фінансового результату до оподаткування як алгебраїчної суми фінансових результатів за всіма видами діяльності: операційної (рядок 2190 або 2195), фінансової (рядок 2250 або 2255), інвестиційної (рядок 2280 або 2285), та збереженням кодів рядків: 2290 — прибуток, 2295 — збиток;

4) перегрупування статей та присвоєння їм наступних кодів рядків: 2200 — «Фінансові доходи», 2240 — «Фінансові витрати», 2260 — «Дохід від участі в капіталі», 2265 — «Інші інвестиційні доходи», 2270 — «Втрати від участі в капіталі», 2275 — «Інші інвестиційні витрати».

Висновок. Проведені дослідження дозволили виявити наявність в обліковому законодавстві неузгодженості класифікації видів діяльності комерційних підприємств відповідно до НП(С)БО-1 та інструкції про застосування Плану рахунків, методики відображення доходів, витрат та фінансових результатів від фінансової, інвестиційної діяльності у фінансовій звітності. Запропоноване чітко розмежування фінансового результату від фінансової та інвестиційної діяльності в бухгалтерському обліку та у Звіті про фінансові результати забезпечить прозорість, зрозумілість облікової інформації, сприяє створенню належного інформаційного забезпечення аналітичної діяльності на підприємстві.

Л і т е р а т у р а

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ, Положення від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433 [Електронний ресурс]. // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. — Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382859&cat_id=293536
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активу, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
4. Гавриленко О. Є. Облік і внутрішній контроль фінансових результатів на підприємствах міського транспорту : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / О. Є. Гавриленко. — Одеса, 2019. — 19 с.
5. Скрипник М. І. Облік фінансових результатів в умовах імплементації стандартів обліку / М. І. Скрипник, І. В. Шайнюк // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». — 2020. — №17. — URL: doi.org/10.25313/2520-2057-2020-17
6. Будько О. В. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / О. В. Будько, О. Р. Спекова // Приазовський економічний вісник, 2019. — Вип. 3 (14). — С. 411-416.
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1591 [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
8. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні : навчально-практичний посібник/ під ред. С.Ф. Голова. — Дніпропетровськ, ТОВ «Баланс — Клуб», 2001. — 832 с.

References

1. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghaltersjckogho obliku 1 «Zaghaljni vymoghy do finansovoji zvitnosti» : Nakaz, Polozhennja vid 07.02.2013 r. № 73 [Elektronnyj resurs]. // Oficijnyj sajt Verkhovnoji Rady Ukrainy. — Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Pro zatverdzhennja Metodychnykh rekomendacij shhodo zapovnennja form finansovoji zvitnosti : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 28.03.2013 № 433 [Elektronnyj resurs]. // Oficijnyj sajt Ministerstva finansiv Ukrainy. — Rezhym dostupu: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382859&cat_id=293536
3. Instrukcija pro zastosuvannja Planu rakhunkiv bukhghaltersjckogho obliku aktyvu, kapitalu, zobov'jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidpryjemstv i orghanizacij : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 r. № 291 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
4. Ghavrylenko O. Je. Oblik i vnutrishnij kontrolj finansovykh rezul'tativ na pidpryjemstvakh misjckogho transportu : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09 / O. Je. Ghavrylenko. — Odesa, 2019. — 19 s.
5. Skrypnyk M. I. Oblik finansovykh rezul'tativ v umovakh implementaciji standartiv obliku / M. I. Skrypnyk, I. V. Shajnjuk // Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Internauka». — 2020. — №17. — URL: doi.org/10.25313/2520-2057-2020-17
6. Budjko O. V. Oblik finansovykh rezul'tativ: problemy ta shljakhy vdoskonalennja / O. V. Budjko, O. R. Spekova // Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk, 2019. — Vyp. 3 (14). — S. 411-416
7. Plan rakhunkiv bukhghaltersjckogho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidpryjemstv i orghanizacij : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 09.12.2011 r. № 1591 [Elektronnyj resurs] — Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
8. Gholov S.F. Bukhghaltersjkyj oblik ta finansova zvitnistj v Ukraini : navchaljno-praktychnyj posibnyk/ pid red. S.F. Gholova. — Dnipropetrovs'k, TOV «Balans — Klub», 2001. — 832 s.

Пчелинская А.В., Кирилова М.В. Современная проблематика учета финансовых результатов по видам деятельности предприятия.

Рассмотрены проблемы учета финансовых результатов по видам деятельности коммерческого предприятия. Выявлена несогласованность классификации видов деятельности в соответствии с НП(С)БУ-1 и другой нормативной базой по организации синтетического учета, составлению финансовой отчетности. Определены пути совершенствования учета финансовых результатов путем корректировки содержания, названия, корреспонденции счетов бухгалтерского учета доходов, расходов финансовой, инвестиционной деятельности, их финансовых результатов. Это стало основой дальнейшего разви-

тия методики составления отчета о финансовых результатах путем перегруппировки статей доходов, расходов и добавления статей прибыли (убытка) от финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: учет, финансовые результаты, виды деятельности, счет, финансовая отчетность.

Pchelynska H.V., Kirilova M.V. Modern problems of accounting of financial results by types of activity of the enterprise.

The article analyzes the current legislation in Ukraine on accounting for income, expenses and financial results. The contradiction of the norms of the accounting standard № 1 on the classification of types of activities of commercial enterprises and instructions on the application of the Chart of Accounts, recommendations for the preparation Statements of Profit and Loss Account. Standard № 1 classifies the activities of the enterprise into operating, financial, investment. This form corresponds only to form № 3 of the financial statement «Statement of Cash Flows». The article presents a comparative description of the classification of activities of the enterprise in various regulations of Ukraine on accounting. In the instructions to the Chart of Accounts, the financial Statement of Profit and Loss Account provides income, expenses of other activities. There is no interpretation of other activities in the legislation. Accounting for the results of other activities is carried out on the accounting account 793. This type of activity in the reporting includes income, expenses of financial and investment activities together. This reduces the quality of accounting information. In order to address this shortcoming, the paper proposes a distinction in accounting and financial reporting of the results of financial and investment activities of the enterprise. It is proposed to use accounting account 792 to account for profit (loss account) of financial activity. It is pro-

posed to include income accounted for in accounting account 73 and expenses accounted for in accounting account 95. To account for profit (loss account) of investment activity, it is proposed to use accounting account 793. It is proposed to include in the accounting account 793 investment income, which is proposed to be accounted for in accounts 72, 74, and expenses, which are proposed to be accounted for in accounts 96, 97. Changes in the content, correspondence of accounts of income, expenses, financial results of financial and investment activities of the enterprise require changes in the composition of the articles of the Statements of Profit and Loss Account. The proposed separation of financial result from financial and investment activities in accounting and in the Statement of Financial Performance will improve the quality of accounting information. This will create high-quality information support for the management of the enterprise.

Key words: accounting, financial results, types of activity, account, financial statements.

Пчелинська Ганна Володимирівна – к.е.н., доц. кафедри обліку і оподаткування, навчально-науковий інститут економіки і управління, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, pchelynska2@gmail.com

Кирилова Марина Володимирівна - студентка гр. ООП-17д, кафедра обліку і оподаткування, навчально-науковий інститут економіки і управління, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, marishkakirilova.mk@gmail.com

Стаття подана 20.10.2020 р.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-103-112>

УДК 336:352

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПРОМОЖНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ТА СЕЛИЩНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Савченко О.С.

PROBLEMS OF ENSURING THE VIABILITY AND EFFICIENCY OF RURAL AND TOWNSHIP UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Savchenko O.S.

На завершальній стадії створення в Україні біля 1460 об'єднаних територіальних громад (ОТГ) виявилось усвідомлення доволі значних коливань фінансових показників уже діючих ОТГ. Так, показник власних доходів бюджетів у розрахунку на 1 мешканця громади коливається від 18 і більше тисяч грн. за рік до мінімальних трохи більш 2 тис. грн. З метою поліпшення вимог до створюваних ОТГ урядом прийнято нову Методику оцінювання спроможності нових об'єднаних громад, у тому числі, з числовою оцінкою самих критеріїв спроможності. Втім, не враховано, що через тривалість самого процесу реорганізації місцевого самоврядування змінювалися законодавчі умови створення нових ОТГ. Зокрема, починаючи з весни 2018 року, з'явилась можливість утворення ОТГ на базі об'єднання сіл і селищ разом із довоколишніми містами обласного підпорядкування. Для невеличких сіл і селищ поблизу таких міст з'явилися додаткові можливості об'єднання, тоді як раніше створені ОТГ такі можливості втратили. Показано, що ані законодавством, ані методологічно не враховано ситуації, коли одні ОТГ (частіше міські) приваблюють до себе мешканців з інших ОТГ для роботи, закупівлі товарів та послуг (назвемо такі ОТГ реципієнтами). Тоді інші ОТГ, діяльність мешканців яких здійснюється за їхніми межами, назвемо ОТГ-донорами. У результаті такого явища ОТГ-реципієнти отримують додаткові джерела надходжень до своїх бюджетів за рахунок ОТГ-донорів. Показано, що кількісна оцінка спроможності створюваних ОТГ за новою прийнятою урядом Методикою практично не корелює з фінансовими показниками їхньої роботи щодо наповнення місцевих бюджетів, що продемонстровано на прикладі аналізу фінансових результатів діяльності створених 9-ти ОТГ Луганської області, власні доходи яких у розрахунку на 1 особу за даними 2019 року коливаються від 8,5 тис. грн. до 2,26 тис. грн., що не корелює з розрахованими показниками їхньої спроможності. У той же час збільшення площі ОТГ має позитивний вплив на обсяг отриманих громадами власних надходжень до бюджету, що продемонстровано наявністю певного тренду такого впливу. Ураховуючи сільськогосподарський профіль розглянутих ОТГ, можна рекомендувати їхньому керівництву найбільш повно використовувати свої можливості в сферах

діяльності, пов'язаних із використанням земельних угідь громад. Визначені в статті чинники та перешкоди зростанню ефективності ОТГ мають бути використані при плануванні нових та управлінні діяльністю створених об'єднаних громад.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади (ОТГ), спроможність ОТГ, ефективність ОТГ, загальні доходи ОТГ, власні доходи ОТГ, загальна площа ОТГ.

Постановка проблеми. Забезпечення розвитку регіонів є одним із головних пріоритетів державної політики будь-якої країни. В Україні таке завдання стало чи не найголовнішим протягом останніх 5-ти років здійснення в країні реформи децентралізації шляхом докорінного перетворення бюджетного фінансування діяльності всіх суб'єктів і створення об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ) на тлі радикальної модернізації адміністративно-територіального устрою країни. Хід проведення реформи децентралізації в Україні вступає в фазу завершення шляхом проведення місцевих виборів 25 жовтня 2020 року згідно з Постановою Верховної Ради від 15.07.2020 [1], у тому числі і до керівництва ОТГ, загальна кількість яких у країні становить біля 1460 одиниць. Одночасно 17 липня 2020 року Верховна Рада України прийняла Постанову № 3650 «Про утворення та ліквідацію районів», згідно з якою існуючі 490 районів зводяться до 136 шляхом укрупнення діючих [2]. Оскільки реорганізацію районів передбачено розпочати вже після місцевих виборів, саме вибори в ОТГ стають вирішальним моментом просування всієї адміністративно-територіальної реформи в країні.

Створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в Україні, як основної ланки всієї реформи децентралізації, з самого початку було спрямовано на радикальне покращення економічно-соціального

стану територій шляхом надання кожній ОТГ всіх необхідних прав із самоврядування і забезпечив їх діяльність наданням певних коштів з державного бюджету. Отже, основною ціллю децентралізації є створення спроможних територіальних громад сіл, селищ і міст, здатних забезпечити належний рівень надання послуг у всіх сферах суспільної діяльності, розвиток інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці та задоволення потреб її населення, як це сформульовано Законом України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [3] та «Методикою формування спроможних територіальних громад», затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. [4].

Розуміючи складність завдань, що постали перед місцевими органами самоврядування у зв'язку із адміністративною реформою, керівництво країни вжило необхідних заходів у напрямку допомоги базовим населеним пунктам, що стають центрами створюваних об'єднаних територіальних громад, визначити проблеми свого розвитку і намітити шляхи їхнього подолання протягом наступного періоду самостійної діяльності. Для цього Наказом № 75 від 30.03.2016 Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України «Про затвердження методичних рекомендацій щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади» для вирішення цього завдання було залучено певні дослідницькі та наукові організації. Прийнятими методичними рекомендаціями визначено основні засади формування і реалізації прогнозів і програм соціально-економічного розвитку кожної об'єднаної територіальної громади.

На даний момент фактично створено і вже працюють на умовах прямих взаємовідносин с бюджетом України біля 1000 ОТГ, але саме на заключній стадії виникли гострі питання оцінки вивірності відповідності реформи поставленим перед нею завданням. Свою децентралізацію Україна здійснює останньою зі східноєвропейських країн, використовуючи їхній позитивний досвід, але поточний стан адміністративної перебудови країни, яка не завершена, демонструє прояв особливостей, характерних для України, що викликають тривогу в частині досягнення очікуваних результатів децентралізації.

Тривалий період здійснення реформи, практично започаткованої з 2015 року, надав можливості зараз, на стадії її завершення виявити низку проблемних питань, актуалізація яких підвищується як у самому процесі формування, так і повноцінного функціонування вже створених ОТГ, у тому числі такого найважливішого, як вкрай мала здатність створених громад заробляти власні кошти для забезпечення нормальної життєдіяльності. Визнання цього стало одним з чинників гальмування процесу завершення створення ОТГ, яких на кінець 2019 року практично створено лише 1000 за рахунок об'єднання 4500 мі-

сцевих рад, у той час, як близько 6500 місцевих рад досі не взяли участь у створенні ОТГ [3].

Найбільш загальною причиною прояву певних проблем, пов'язаних з формуванням і функціонуванням ОТГ, є недостатня увага, яку приділили розробники реформи децентралізації, не передбачивши неочікувані негативні явища, які стають все більш очевидними. Найголовнішим з них є виняткова нерівність початкових умов формування ОТГ, що стало зрозуміло тільки зараз, після двох-трьох років функціонування створених ОТГ, особливо сільського та селищного типів. Так, в найбільш успішних ОТГ власні кошти в бюджеті громади в розрахунку на одного мешканця сягають 15-18 тисяч гривень на рік, а в середньому по країні – менше трьох, що іноді ставить під сумнів успішність самої реформи децентралізації в цілому. Отже, питання спроможності й економічної доцільності всієї системи нових місцевих кластерів у вигляді ОТГ потребує дослідження причин недостатньої працездатності нових структурних одиниць, як чинників їхнього успіху. Саме з метою висвітлення деяких результатів проведених автором досліджень зі вказаної проблеми і підготовлена дана стаття.

Аналіз актуальних робіт з висвітлення проблеми забезпечення спроможності й економічної доцільності створення ОТГ. Основоположними роботами в даній сфері безумовно залишаються офіційні документи з питань проведення реформи децентралізації, починаючи із закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад» і «Методики формування спроможних територіальних громад», прийнятих ще 2015 року [3;4]. Основні положення щодо розроблення цілісної концепції реформи децентралізації в Україні розроблялися с урахуванням досвіду багатьох країн Європи, що вже пройшли цей шлях. Питання децентралізації публічної влади на основі дослідження досвіду європейських країн з перспективою запровадження в Україні викладено в низці праць, виконаних у межах швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO», наприклад, в роботі [5]. Відповідно й принципи реформи територіальної організації влади, запропоновані для реалізації в Україні на основі вивчення швейцарського досвіду, викладено в роботі [6]. Значна кількість праць присвячена розкриттю повноважень органів місцевого самоврядування в ОТГ, визначенню ресурсів об'єднання громадян, інфраструктурного та кадрового забезпечення об'єднаних громад, зокрема, виданих за допомогою міжнародних фондів, наприклад [7]. Поступово по мірі створення і початку діяльності перших ОТГ все більше уваги в працях фахівців і дослідників приділяється питанням успішності громад, що відображено в роботі [8]. Визначаючи, що перші досягнення ОТГ з економічної точки зору очікувані на найкраще, значні зусилля дослідників спрямовуються на пошук резервів покращення економічної ефективності діяльності ОТГ. Оскільки цей процес розпочався із створення сіль-

ських і селищних ОТГ, то значна увага приділена питанням розвитку земельних відносин в ОТГ на основі більш широкого запровадження фермерських господарств, зокрема, сімейного типу, особливості яких розглянуто у значній кількості праць, наприклад, в роботах [9] і [10]. Питання формування місцевих бюджетів і фінансового забезпечення регламентовано низкою урядових рішень і широко висвітлено в багатьох методичних працях, таких, як [11]. Конкретні методи бюджетування в ОТГ розглядаються, навіть, в навчальних посібниках, як, наприклад в роботі [12]. По мірі збільшення кількості ОТГ, що вже перейшли до прямих відносин з державним бюджетом України, увага дослідників і фахівців у значній мірі переключасться до тематики дослідження спроможності й економічної ефективності створених ОТГ. Визнано необхідним для кращого завершення реформи проаналізувати вже наявний досвід діяльності створених ОТГ, у тому числі, у розрізі їхніх податкових надходжень. З особливою наполегливістю досліджуються чинники, що впливають на економічну ефективність діяльності громад, як, наприклад в роботі [13]. Все більше з'являється спроб систематизувати зібрані дані щодо показників податкових надходжень в ОТГ з метою надання обґрунтованих рекомендацій, як в роботі [14], у якій, зокрема, визначається як тренд, що в громадах з чисельністю мешканців менше 5000 осіб доходи на душу населення від єдиного податку з фізичних осіб збільшуються на 16,1%, а від єдиного податку з юридичних осіб – на 2,3% порівняно з населеними пунктами, які ще не увійшли до об'єднаних громад. У створених громадах із кількістю мешканців більше 5000 осіб доходи від єдиного податку з фізичних осіб на одну людину також збільшуються, але лише на 4,9%. Але все ж таки, у багатьох аналітичних роботах висвітлюється проблема значної розбіжності результатів діяльності різних ОТГ, зокрема, через нерівні умови їх створення [15; 16], що спонукало керівництво України переглянути критерії спроможності створення нових об'єднаних територіальних громад, прийнявши нову Методику формування спроможних територіальних громад [17]. Підводячи підсумок аналізу публікацій можна висловити те, що саме питання визначення чинників, напрямків, трендів, що пояснюють спроможність і ефективність об'єднаних територіальних громад залишається актуальною тематикою наступних досліджень. Цим і пояснюється публікація даної статті із викладенням отриманих автором деяких результатів дослідження саме питань спроможності і ефективності створених об'єднаних територіальних громад, переважно, на базі діяльності сільських та селищних ОТГ Луганської області.

Отже, **ціллю** статті є викладення матеріалів дослідження причин недостатньої спроможності створених ОТГ і визначення чинників, які сприяють покращенню економічно-фінансового стану ОТГ і які необхідно враховувати в практичній діяльності керівництвом громад.

Виклад основного змісту статті. Запропоновані результати дослідження стосуються самого процесу децентралізації в частині створення ОТГ, методики формування спроможності створення нових ОТГ і чинників, що впливають на рівень фінансової самодостатності громад.

Перешкоди створенню спроможних ОТГ у самому процесі реорганізації місцевого самоврядування.

Реформу децентралізації Україна здійснює практично останньою зі східноєвропейських країн, використовуючи позитивний зарубіжний досвід, перш за все, Польщі, як найближчої великої країни, з якою Україну пов'язує і спільна історія, і багато подібних загальних параметрів. Трирівнева адміністративно-територіальна системи Польщі «воєводство-повіт-гміна» була узятий за зразок, проте кінцеві параметри адміністративної перебудови в Україні, яка все ще не завершена, все-таки відрізняються від польської. Поки в Україні зберігаються 25 областей при 16 воєводствах Польщі, проте адміністративні одиниці середньої і нижньої ланок в Україні формуються більших розмірів. Нових укрупнених районів створюється 136 замість попередніх 490, що значно менше існуючих 380 повітів в Польщі, а кількість одиниць нижнього рівня – об'єднаних територіальних громад в Україні 1460 замість майже 2500 в Польщі. З огляду на більшу територію України і меншу кількість нових районів і ОТГ, площа утворених самоврядних адміністративних одиниць виявляється значно більшою при аналогічній, в цілому, компетенції органів самоврядування в українських ОТГ і польських гмінах.

Однак, нинішня фаза завершення створення ОТГ оголила ряд проблемних питань, актуалізація яких підвищується як в самому процесі формування, так і повноцінного функціонування вже створених ОТГ. Найбільш загальною причиною прояву певних проблем, пов'язаних з формуванням і функціонуванням ОТГ, є недостатня увага, яке приділили розробники реформи децентралізації передбаченим негативним явищ, які стають все більш очевидними. Найголовнішим з них є виняткова нерівність початкових умов формування ОТГ, що стало зрозумілим тільки зараз, після двох-трьох років функціонування створених ОТГ, особливо сільського типу. Так, в найбільш успішних ОТГ власні кошти в бюджеті громади в розрахунку на одного жителя в рік доходять до 15-18 тис. грн., а в середньому по країні – близько трьох. У Лозно-Олександрівській ОТГ Луганській області на одного жителя припадає 8,5 тис. грн. власних коштів на рік, а на жителя Красноріченської – лише 2,6 тис. грн.

Відзначимо кілька моментів реформи децентралізації в Україні, які можна вважати причетними до формування нерівнозначних умов створення ОТГ.

По-перше, слід зазначити, що темпи проведення реформи децентралізації в Україні та Польщі різні з видимою перевагою польського досвіду. Ство-

рення гмін у Польщі після відповідної підготовки було проведено одноразово в 1990 році, тоді як в Україні цей процес розтягнувся практично на 5 років, починаючи з 2015 року. Другий етап децентралізації в Польщі, пов'язаний з адміністративно-територіальним перетворенням ланок середнього рівня – повітів (аналогів наших районів) здійснено в 1998-2000 роках, після ретельного опрацювання всіх питань плану, розробленого ще в 1993 році [18], тоді як в Україні нове районування практично вводиться в дію в 2020 році з відкладанням вирішення всіх деталей взаємодії органів всієї трирівневої адміністративної системи на майбутнє. Безумовно це ставить ОТГ в більш складне становище, особливо новостворені.

По-друге, сам двоетапний процес створення ОТГ з 2015 року, коли на першому етапі створення громад йшло шляхом добровільного об'єднання, а на заключній стадії – фактично примусовим шляхом, ставить різні громади в нерівні початкові умови. При цьому законодавство постійно вдосконалювалося і доповнювалося, зокрема, починаючи з весни 2018 року, з'явилася можливість створення ОТГ на базі об'єднання сіл і селищ разом із прилеглими містами обласного підпорядкування [19]. Для дрібних населених пунктів поблизу таких міст з'явилися більш привабливі можливості об'єднання, тоді як населені пункти, які створили ОТГ до набрання чинності цим Законом, втратили таку можливість.

По-третє, виборці перших ОТГ не могли врахувати неминуче укрупнення районів з новими адміністративними центрами, з неминучою зміною статусу колишніх районних центрів та порядку їх централізованого фінансування з бюджету країни. Наприклад, Старобільськ, раніше районний центр, ставши центром Старобільської громади, отримує державну субвенцію на освіту і медичне обслуговування не на весь район, як раніше, а тільки з розрахунку чисельності жителів тільки Старобільської громади. В результаті, саме функціонування колишнього районного медичного закладу потребує трансфертів з сусідніх ОТГ, жителі яких користуються його послугами.

Взагалі, новостворені ОТГ взяли під свою опіку тисячі установ сфери освіти, культури, охорони здоров'я з централізованим фінансуванням їх за рахунок субвенцій зі зведеного бюджету країни, тоді як в процесі паралельно проведених реформ систем освіти і охорони здоров'я фінансування освітніх і медичних установ все більше перекладається на плечі ОТГ.

По-четверте, адміністративна та бюджетна складові реформи децентралізації в Україні призводять до принципово нової парадигми становища людини як члена суспільства, яка не мала аналогів в системі колишньої адміністративної моделі: район – населений пункт – особистість. Успіх об'єднаної

громади не може бути забезпечений без урахування ролі окремої людини – учасника ОТГ як господарського самодостатнього об'єкту. З іншого боку, можливості ОТГ надати перспективу розвитку кожному її мешканцю дуже різні, частіше вони більше в містах, ніж в селах і селищах, що ніхто не приймав до уваги в процесі створення сільських та селищних ОТГ. Через це спостерігаються ситуації, коли одні ОТГ (частіше – міські) привертають до себе мешканців інших ОТГ для роботи, покупок товарів і оплати послуг. Такі ОТГ назвемо реципієнтами. Інші ж ОТГ, жителі яких працюють за їх межами, назвемо донорами. Звичайні прояви людського життя в умовах ОТГ впливають на формування доходів та витрат їх бюджетів. Так, робота жителів сіл і селищ, прилеглих до більш великих населених пунктів, в тому числі, містах за межами ОТГ, означає сплату ними податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) до бюджету ОТГ-реципієнта. Придбання палива на АЗС, інших товарів та послуг також збільшує надходження до бюджету ОТГ-реципієнта у вигляді акцизів і податків. У той же час мешканці ОТГ-донора користуються результатами діяльності громади за рахунок власних зароблених коштів. Користування послугами з охорони здоров'я на території інших ОТГ вимагає укладення певних міжбюджетних трансфертів від ОТГ-донорів до ОТГ-реципієнтів, оскільки суми бюджетних субвенцій останні отримують з розрахунку чисельності власного населення. Схему взаємин, що виникають між ОТГ-реципієнтами і донорами, покажемо на рис. 1.

Виявлені фактори породження нерівних початкових умов створення ОТГ в самому процесі децентралізації доповнюються іншими ознаками, які в цілому відносяться до поняття спроможності створюваних ОТГ.

Проблематика забезпечення спроможності створюваних ОТГ. Розуміння необхідності врахувати суперечливі результати першої стадії створення ОТГ на заключному етапі привели до запровадження нової Методики формування спроможних територіальних громад [17], якою затверджено більш розгорнутий перелік показників, що дають право на створення нової ОТГ. Отже, крім традиційних показників чисельності населення, площі, кількості учнів і відстані до центру ОТГ методикою введено також такі показники, що відображають фінансово-економічну готовність створюваної громади стати спроможною до виконання функцій первинної ланки місцевого самоврядування. Це індекс податкоспроможності бюджету спроможної територіальної громади і частка місцевих податків та зборів у доходах бюджету спроможної територіальної громади. Для запровадження кількісної оцінки спроможності громад введено методику оцінювання кожного з критеріїв, приведено в табл. 1 [17].

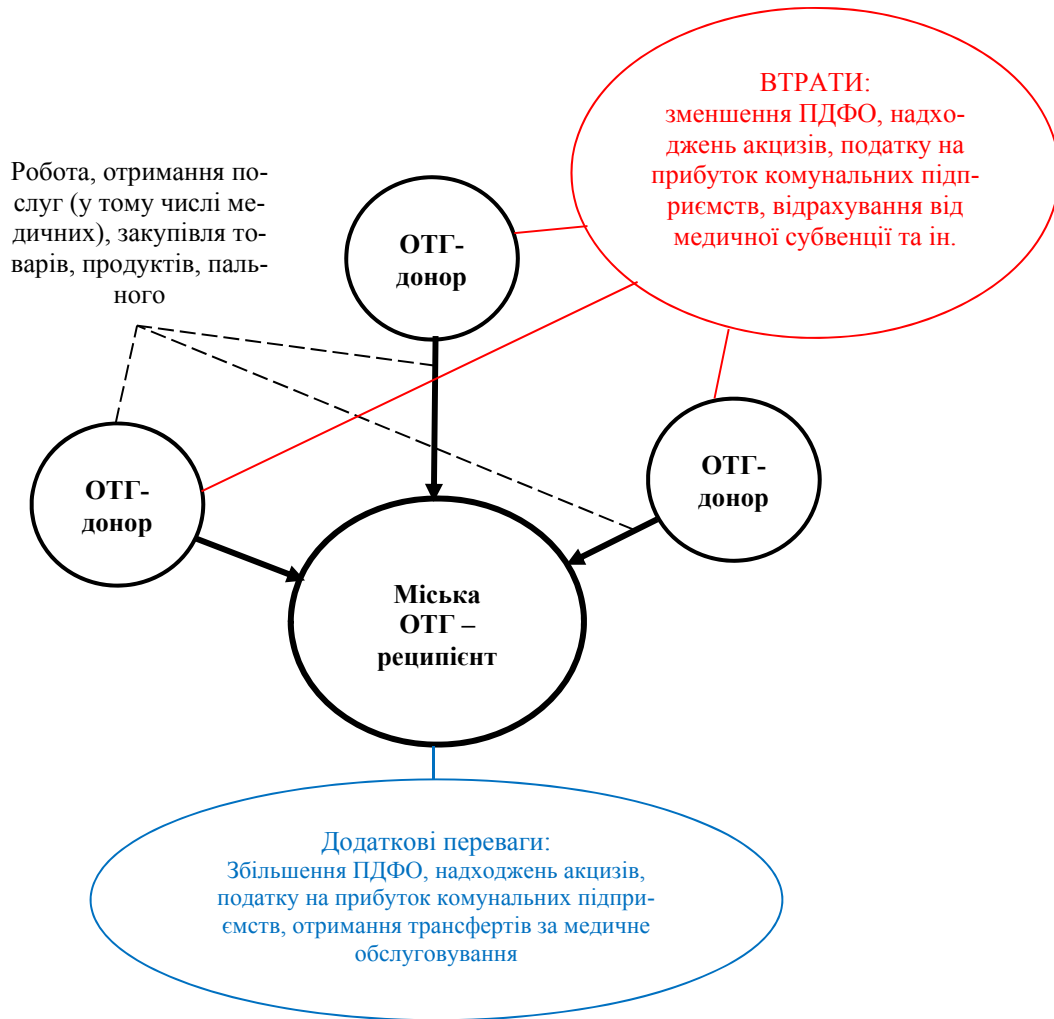


Рис. 1. Схема впливу взаємовідношень ОТГ-реципієнтів і донорів на формування їхніх бюджетів

Таблиця 1
Методика кількісного оцінювання спроможності ОТГ за критеріями

Критерій ОТГ	Діапазон значень показника	Значення оцінки
1. Чисельність населення	до 3 тис. осіб	0,3
	від 3 до 7 тис. осіб	0,6
	> 7 тис. осіб	1
2. Чисельність учнів	до 300 осіб	0,3
	від 300 до 500 осіб	0,6
	більш як 500 осіб	1
3. Площа території	до 200 кв. км	0,3
	від 200 до 400 км ²	0,6
	більш як 400 км ²	1
4. Індекс податкоспроможності бюджету	до 0,3	0,3
	від 0,3 до 0,9	0,6
	більш як 0,9	1
5. Частка місцевих податків та зборів у доходах бюджету	до 20 %	0,3
	від 20 до 40 %	0,6
	більш як 40 %	1

Оціночний рівень спроможності ОТГ визначається сумою числових значень критеріїв за наступною рекомендацією:

сумарна оцінка від 1,5 до 2,1 – низький рівень спроможності;
сумарна оцінка від 2,2 до 3,8 – середній рівень спроможності;
сумарна оцінка від 3,9 до 5 – високий рівень спроможності.

Методикою запропоновано наступний порядок розрахунків при визначенні числового значення 4-го і 5-го критеріїв спроможності громад.

Критерій 4. Індекс податкоспроможності бюджету Іпл:

$$Іпл = (Пдфо / Пдфо.сер) * 100\%, \quad (1)$$

де Пдфо – величина податків на доходи фізичних осіб в ОТГ за рік у розрахунку на одного мешканця громади; Пдфо.сер – середня величина податків на доходи фізичних осіб по Україні за той же рік, за даними на 2018 рік становила 1451,65 грн.

Критерій 5. Частка місцевих податків та зборів у загальних доходах бюджету ОТГ Чмісц у %:

$$Чмісц = (Дпод.зб / Дзаг) * 100\%, \quad (2)$$

де Дпод.зб – сума надходжень до бюджету громади за рік у вигляді податків і місцевих зборів; Дзаг – величина загального річного доходу ОТГ.

Приведемо в табл. 2 розрахунки рівня спроможності перших 9-ти створених в Луганській області сільських і селищних ОТГ, що вступили у прямі взаємовідносини з державним бюджетом.

Для визначення значущості запроваджених показників спроможності ОТГ проведемо аналіз кінцевих показників діяльності перших 9-ти ОТГ Луганської області, опублікованих на офіційному сайті Мінфіну [20] і зведемо отримані дані до табл. 3. Дані табл. 3 свідчать, що, наприклад такий найважливіший показник діяльності ОТГ як обсяг власних отриманих громадою коштів у розрахунку на одного мешканця громади, практично не корелює з показником загальної спроможності громад.

Як бачимо, очолює перелік ОТГ Лозно-Олександрівська селищна громада, у якій за підсумками 2019 року зароблено 8,523 тис. грн на одну особу, хоча за показником спроможності громада займає 6-7 місця за даними табл. 2. Відносно високе 3-є місце займає Привільська сільська громада із показником власних коштів на одну особу біля 5,6 тис. грн., тоді як за рівнем загальної спроможності у 2,1 балів громада займає останні місця. З чотирьох найбільш спроможних громад – Троїцької, Новопсковської, Білокуракинської та Біловодської, створених, до речі, на базі попередніх районних центрів, лише Троїцька займає відповідне високе місце – друге, решта же, відповідно 4-те, 5-те та 6-те місця. Загалом видно, що з числових показників критеріїв спроможності найвпливовішими є лише площа ОТГ та кількість їх мешканців.

Таблиця 2

**Розрахунки показників спроможності створених ОТГ Луганської області
(розраховано автором за даними на 2018 рік)**

ОТГ	Показник, складові, значення, критерій					Сумарний критерій спроможності
	Ч, значення-критерій	У, значення-критерій	Пл, значення-критерій	Іпл, %, критерій	Чмісц, %, критерій	
1. Біловодська селищна	23101 – 1	1975 – 1	1597 – 1	140 – 1	61,6 – 1	5 – високий
2. Білокуракинська селищна	13403 – 1	>1000 – 1	893 – 1	219 – 1	51 – 1	5 – високий
3. Красноріченська селищна	6787 – 0,6	445 – 0,6	245 – 0,6	40 – 0,6	37,2 – 0,6	3 – середній
4. Новопсковська селищна	13302 – 1	1150 – 1	271 – 0,6	139 – 1	61,6 – 1	4,6 – високий
5. Троїцька селищна	14427 – 1	> 1000 – 1	951 – 1	183 – 1	60,3 – 1	5 – високий
6. Чмирівська сільська	6470 – 0,6	< 300 – 0,3	206 – 0,3	106 – 1	38,8 – 0,6	2,8 – середній
7. Лозно-Олександрівська селищна	2638 – 0,3	< 300 – 0,3	255,94 – 0,6	80 – 0,6	60,2 – 1	2,8 – середній
8. Нижньодуванська селищна	3118 – 0,3	< 300 – 0,3	226,6 – 0,3	75 – 0,6	49,7 – 0,6	2,1 – низький
9. Привільська сільська	1454 – 0,3	< 300 – 0,3	221,94 – 0,3	68 – 0,6	46,1 – 0,6	2,1 – низький

Скорочення: Ч – чисельність населення, осіб; У – кількість учнів; Пл – загальна площа ОТГ, кв. км; Іпл – індекс платоспроможності, %; Чмісц – частка місцевих податків і зборів в бюджеті ОТГ, %

Таблиця 3

Фактичні показники виконання бюджетів за 2019 рік ОТГ Луганської області*

ОТГ	Чисельність громади, осіб	Річний дохід			Місце за показником в стовпці 5	Критерій спроможності
		Загальний тис. грн	Власних коштів, тис. грн.	Власних коштів на особу, грн.		
1	2	3	4	5	6	7
1. Лозно-Олександрівська селищна	2638	36197	22485	8523	1	2,8
2. Троїцька селищна	14427	159593	101041	7003	2	5
3. Привільська сільська	1454	17648	8139	5598	3	2,1
4. Новопсковська селищна	13302	116551	71851	5401	4	4,6
5. Білокуракинська селищна	13403	134481	68729	5128	5-6	5
6. Біловодська селищна	23101	360171	118995	5151	5-6	5
7. Нижньодуванська селищна	3118	29452	14659	4701	7	2,1
8. Чмирівська сільська	6470	55025	21379	3304	8	2,8
9. Красноріченська селищна	6787	41248	15335	2259	9	3

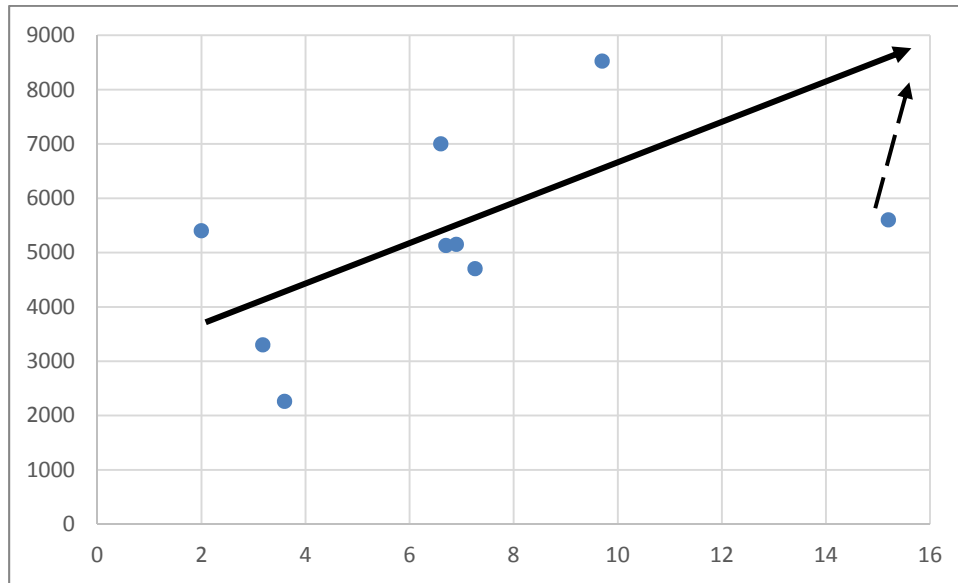


Рис. 2. Графік залежності показника отримання власних коштів на 1 мешканця ОТГ (ордината) від площі, що приходить на 1 особу, у гектарах (абсциса)

З метою пошуку інших значущих чинників ефективності ОТГ за показником обсягу власних коштів на 1-го мешканця громади, проаналізовано вплив на цей показник загальної площі громади, яка становить у гектарах (га) на одного мешканця по ОТГ:

- Привільська – 15,26;
- Нижньодуванська – 7,26;
- Лозно-Олександрівська – 9,7;
- Біловодська – 6,91;
- Білокуракинська – 6,66;
- Красноріченська – 3,6;
- Новопсковська – 2,04;
- Троїцька – 6,59;
- Чмирівська – 3,18.

Як бачимо, показник площі громади на одного її мешканця коливається від 2,04 до 15, 26 гектарів. Кількість випадків (9 громад) недостатня для введеного математичного моделювання, однак визначення певного тренду впливу цього показника на обсяг власних коштів, що заробляють громади, все ж таки був би корисним. Таке дослідження цілком припустимо в разі розгляду ОТГ однієї місцевості з приблизно однаковими природними умовами, ураховуючи, що всі розглянуті ОТГ є переважно сільськогосподарського виробничого профілю. Приведемо на рис. 2 залежність показника власних доходів на 1 мешканця ОТГ, показаного на осі ординат, від показника питомої площі також на 1 особу, показаного на осі абсцис.

Як бачимо, дані рис 2 демонструють наявність певного тренду, що із збільшенням площі громади сума власних коштів її бюджету зростає. На графіку покажемо напрямок цього тренду, провівши лінію через середні значення розглянутих показників. Треба відзначити, що на графіку видно, як із загаль-

ного тренду трохи випадає Привільська ОТГ, в якій максимальна площа приходить на 1 особу – 15,26 га. До речі, ця громада має найменшу чисельність мешканців у 1454 людини і цілком можливо припустити, що в громаді ще не використані ті переваги, які надає їй значна площа ОТГ у кількості більше 15 гектарів на 1 мешканця.

Розглянуті матеріали діяльності ОТГ Луганської області дозволяють зробити наступні висновки.

Висновки та шляхи подальшого дослідження. Завершення створення об'єднаних територіальних громад по всій країні виявило на останній стадії процесу доволі значні розбіжності фінансових показників діяльності ОТГ, зокрема, за показником власних доходів бюджетів ОТГ у розрахунку на 1 особу, який коливається від 18 і більше тисяч грн. за рік до мінімальних трохи більш 2 тис. грн. Для проаналізованих 9-ти створених сільських і селищних ОТГ Луганської області цей показник становить від 8,5 до 2,26 тис. грн. Показано, що сам процес створення ОТГ, що розтягнувся на 4-5 років, привів к нерівним умовам їх створення, оскільки законодавство протягом даного періоду змінювалося, надаючи переваги знову створеним об'єднаним громадам. Визначено, що законодавство не відображає особливостей ситуації, коли одні ОТГ (частіше міські) приваблюють до себе мешканців з інших ОТГ для роботи, закупівлі товарів та послуг. Якщо перші ОТГ назвемо реципієнтами, то інші ОТГ, діяльність мешканців яких здійснюється за їхніми межами, назвемо донорами. У результаті такого явища ОТГ-реципієнти отримують додаткові джерела надходжень до своїх бюджетів за рахунок ОТГ-донорів. Показано, що кількісна оцінка спроможності створюваних ОТГ за новою прийнятою урядом Методикою практично не корелює з фінансовими показниками їхньої роботи щодо

наповнення місцевих бюджетів. У той же час збільшення площі ОТГ має позитивний вплив на обсяг отриманих громадами власних надходжень до бюджету. Ураховуючи сільськогосподарський профіль розглянутих ОТГ, можна рекомендувати їхньому керівництву найбільш повно використовувати свої можливості в сферах діяльності, пов'язаних із використанням земельних угідь громад.

Визначені в статті чинники та перешкоди зростанню ефективності ОТГ мають бути використані при плануванні нових та управлінні діяльністю створених об'єднаних громад.

Література

1. Про призначення чергових місцевих виборів у 2020 році. Постанова Верховної Ради України від 15.07.2020. Документ 795-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/795-20#Text>.
2. Про утворення та ліквідацію районів. Постанова Верховної ради України від 17.07.2020. Документ 807-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/807-20#Text>.
3. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 13, ст.91). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
4. Методика формування спроможних територіальних громад. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 214. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.
5. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е., та ін. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України. DESPRO. К.: ТОВ «Софія». 2012. 128 с. URL: [https://despro.org.ua/media/upload/decentral_zac_ua_publ_chno_vladi_dosv_d_evropeyskih_derzhav_ta_perspektivi_ukra_ni\(2\).pdf](https://despro.org.ua/media/upload/decentral_zac_ua_publ_chno_vladi_dosv_d_evropeyskih_derzhav_ta_perspektivi_ukra_ni(2).pdf)
6. Ганушак Ю. Реформа територіальної організації влади. DESPRO. К.: ТОВ «Софія-А». 2013. 160 с. URL: https://despro.org.ua/upload/14-Book-Ганушак_21_08_2013.pdf.
7. Практичний посібник з питань формування спроможних територіальних громад. USAID. URL: http://www.zhydachiv-rda.gov.ua/file/image/051/posibnik_gromadi_1.pdf.
8. Бриль М., Врублевський О., Данчева О., Сеїтосманов А., Чубаров Е. Успішна територіальна громада: будемо разом. Харків: Видавничий будинок Фактор, 2018. 128 с. URL: <https://despro.org.ua/library/publication/UspishnaTerytorialnaHromada2018.pdf>.
9. Малік М.Є., Шпикуляк О.Г., Мамчур В.А. Інституційна формалізація розвитку сімейних фермерських господарств в Україні / Економіка АПК. 2018. № 10. С. 72-85. URL: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/18922.pdf>.
10. Єременко Д.В. Теоретико-методичні засади оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств сімейно-грудового типу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 22. Частина 1. 2017. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_22/1/28.pdf.
11. Овчаренко Т., Бочі А., Поворозник В. Особливості формування та виконання бюджету об'єднаних територіальних громад. Проект «Фінансова прозорість об'єднаних громад» за підтримки Посольства Нідерландів (програма MATRA). 2017. Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/images/images/eu/t_ormuvannya_vikon_budjet_final.pdf
12. Васильєва Н. В., Гринчук Н. М., Дерун Т. М., Куйбіда В. С., Ткачук А. Ф. Місцевий бюджет і фінансове забезпечення об'єднаної територіальної громади: навч. посіб. К.: 2017. 119 с. URL: <http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Місцевий-бюджет-ОТГ.pdf>
13. Супрун О. Чинники впливу на ефективність діяльності об'єднаних територіальних громад. Голос України. 24 січня 2020. URL: <http://www.golos.com.ua/article/326737>
14. Гаманюк О., Пальчук М. Розмір має значення. VOX UKRAINE. Економіка. Лютий 6, 2020. URL: <https://voxukraine.org/uk/rozmir-maye-znachennya-dohodi-menshih-gromad-zrostayut-shvidshe-nizh-ubilshih/>.
15. Дуб А. Рейтинг багатейших ОТГ, или где в Украине жить хорошо. Ліга. Бізнес. 20.02.2019, 09:09. URL: <https://biz.liga.net/all/all/article/rejting-bogateyshih-otg-ili-gde-v-ukraine-jit-horosho>.
16. Об'єднані територіальні громади в Україні: короткий аналітичний огляд / «Економіка та держава», № 3, 2017, С. 64-70. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3720&i=12>.
17. Про внесення змін до «Методики формування спроможних територіальних громад». Постанова Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 34. Київ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2020-%D0%BF#Text>.
18. Федоркова Т. Децентралізація в Польше. 25 лет спустя. Mediaport.ua. 03.06.2015. 21:00. URL: <https://www.mediaport.ua/decentralizaciya-v-polshe-25-let-spustya>.
19. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» щодо добровільного приєднання територіальних громад сіл, селищ до територіальних громад міст республіканського Автономної Республіки Крим, обласного значення. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 20, ст.190. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2379-19#Text>.
20. Місцеві бюджети. Open Budget. URL: <https://openbudget.gov.ua/local-budget?id=1250500000>

References

1. Pro pryznachennia chergovyh miscevyh vyboriv u 2020 roci [About calling the next local elections in 2020]. Postanova Verhovnoi Rady Ukrainy vid 15.07.2020. Dokument 795-IX – Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine of 15.07.2020. Document 795-IX. [in Ukrainian].
2. Pro utvorennia ta likvidaciju raioniv. [About formation and liquidation of areas]. Postanova Verkhovnoi rady Ukrainy vid 17.07.2020. Dokument 807-IX – Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine of 17.07.2020. Document 807-IX. [in Ukrainian].
3. Zakon Ukrainy «Pro dobrovolne ob'iednannia terytorialnykh hromad». [Law of Ukraine "On Voluntary Association of Territorial Communities"]. Vidomosti Verhovnoi Rady – Information of the Verkhovna Rada. 2015, № 13, p. 91. [in Ukrainian].
4. Metodyka formuvannia spromozhnyh terytorialnyh hromad [Methods of forming viable territorial communities]. Zatverdzheno postanovoju Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 8 kvitnia 2015 r. № 214. –

- Approved by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of April 8, 2015 № 214. [in Ukrainian].
5. Boryslavska O., Zaveruha I., Zaharchenko E. Decentralizacija publichnoi vlady: dosvid jevropejskih krain ta perspektyvy Ukrainy [Decentralization of public power: the experience of European countries and prospects of Ukraine]. DESPRO. Kyiv: TOV «Sofia» – Kyiv: Ltd. «Sofia». 2012. 128 p. [in Ukrainian].
 6. Hanushchak Y. Reforma terytorialnoi orhanizatsii vlady. [Reform of the territorial organization of the government]. DESPRO. K.: TOV «Sofia-A» – DESPRO. K.: Ltd. «Sofia - A». 2013. 160 p. [in Ukrainian].
 7. Praktychnyi posibnyk z pytan formuvannia spromozhnykh terytorialnykh hromad. [A practical guide to the formation of affluent territorial communities]. USAID. [in Ukrainian].
 8. Bryl M., Vrublevskiy O., Dancheva O., Seitosmanov A., Chubarov E. Uspishna terytorialna hromada: buduemo razom. [Successful territorial community: we build together]. Kharkiv: Vydavnychiy budynok Faktor – Kharkiv: Factor Publishing House. 2018. 128 p. [in Ukrainian].
 9. Malik M., Shpykuliak O., Mamchur V. Instyuciina formalizacija rozvytku simeinykh fermerskykh gospodarstv v Ukraini [Institutional formalization of the development of family farms in Ukraine]. Ekonomika APK – The Economy of Agro-Industrial Complex. 2018. № 10. P. 72-85. [in Ukrainian].
 10. Yeremenko D. Teoretyko-metodychni zasady otsinky konkurentospromozhnosti fermerskykh gospodarstv simeino-trudovoho typu. [Theoretical and methodological principles for assessing the competitiveness of family-type farms.]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Seriya Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic Sciences Series. Issue 22. Part 1. 2017. [in Ukrainian].
 11. Ovcharenko T., Bochi A., Povoroznyk V. Osoblyvosti formuvannia ta vykonannia biudzhetu ob'iednanykh terytorialnykh hromad. Proekt «Finanova prozorst ob'iednanykh hromad» za pidtrymky Posolstva Niderlandiv (prohrama MATRA). 2017. [Features of formation and execution of the budget of the united territorial communities. United Communities Financial Transparency Project, supported by the Embassy of the Netherlands (MATRA program). 2017]. Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnykh doslidzen (MTSPD) – International Center for Policy Studies (ICPS). [in Ukrainian].
 12. Vasylieva N., Hrynychuk N., Derun T., Kuibida V., Tkachuk A. Mistsevyi biudzheth i finansove zabezpechennia ob'iednanoi terytorialnoi hromady. [Local budget and financial support of the united territorial community]. K.: 2017. 119 p. [in Ukrainian].
 13. Suprun O. Chynnyky vplyvu na efektyvnist dijalnosti ob'iednanykh terytorialnykh hromad. [Factors influencing the effectiveness of united territorial communities]. Holos Ukrainy – Voice of Ukraine. 24.01.2012. [in Ukrainian].
 14. Hamaniuk O., Palchuk M. Rozmir maie znachennia. [Size matters]. VOX UKRAINE. Ekonomika. 06.02.2020. [in Ukrainian].
 15. Dub A. Reitynh bohateishykh OTH, ili gde v Ukrainy zhyt khorosho. [Rating of the richest OTH, or where to live well in Ukraine]. League. Business. 20.02.2019. 09:09. [in Russian].
 16. Ob'iednani terytorialni hromady v Ukraini: korotky analitychnyi ohliad. [United Territorial Communities in Ukraine: A Brief Analytical Review]. Ekonomika ta derzhava – Economy and state. №3. 2017, P. 64-70. [in Ukrainian].
 17. Pro vnesennia zmin do «Metodyky formuvannia spromozhnykh terytorialnykh hromad». [About modification of "Methods of formation of capable territorial communities". Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 24 sichnia 2020 r. № 34 – Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine, 24 January 2020 № 34. [in Ukrainian].
 18. Fedorkova T. Decentralizacija v Polshe. 25 let spustia. [Decentralization in Poland. 25 years later]. Mediaport.ua. 03.06.2015. 21:00. [in Russian].
 19. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro dobrovilne ob'iednannia terytorialnykh hromad» shchodo dobrovilnoho pryiednannia terytorialnykh hromad sil, selyshch do terytorialnykh hromad mist respublikanskoho Avtonomnoi Respubliky Krym, oblasnoho znachennia. [Law of Ukraine "On Amendments to the Law of Ukraine "On Voluntary Association of Territorial Communities" on Voluntary Accession of Territorial Communities of Villages, Settlements to Territorial Communities of Cities of the Republican Autonomous Republic of Crimea, of Regional Significance]. Vidomosti Verhovnoji Pady – Information of the Verkhovna Rada. 2018, № 20, p.190. [in Ukrainian].
 20. Miscevi biudzhety [Local budgets]. Open Budget. [in Ukrainian].

Савченко А.С. Проблемы обеспечения жизнеспособности и эффективности сельских и поселковых объединенных территориальных общин.

На завершающей стадии создания в Украине около 1460 объединенных территориальных общин (ОТО) выявились довольно значительные колебания финансовых показателей деятельности ОТО, в частности, величина собственных доходов бюджета в расчете на 1 жителя общины, которая колеблется от 18 и более тысяч грн. за год до минимальных немного более 2000 грн. С целью улучшения требований к создаваемым ОТО правительством принята новая Методика оценки состоятельности новых объединенных общин, в том числе, с числовой оценкой самих критериев состоятельности. Впрочем, не учтено, что из-за длительности самого процесса реорганизации местного самоуправления менялись законодательные условия создания новых ОТО. В частности, начиная с весны 2018 года, появилась возможность образования ОТО на базе объединения сел и поселков вместе с близлежащими городами областного подчинения. Для небольших сел и поселков вблизи таких городов появились дополнительные возможности объединения, тогда как ранее созданные ОТО такие возможности потеряли. Показано, что ни законодательством, ни методологически не учтены ситуации, когда одни ОТО (чаще городские) привлекают к себе жителей из других ОТО для работы, закупки товаров и услуг (назовем такие ОТО реципиентами), а другие ОТО, деятельность жителей которых осуществляется за их пределами, назовем ОТО-донорами. В результате такого явления ОТО-реципиенты получают дополнительные источники поступлений в свои бюджеты за счет ОТО-доноров. Показано, что количественная оценка состоятельности создаваемых ОТО по новой принятой правительством Методике практически не коррелирует с финансовыми показателями их работы по наполнению местных бюджетов, что продемонстрировано на примере анализа финансовых результатов деятельности созданных девяти ОТО Луганской области,

собственные доходы которых в расчете на 1 человека по данным 2019 года колеблются от 8500 до 2260 грн. и не коррелируют с рассчитанными показателями их состоятельности. В то же время увеличение площади ОТО оказывает положительное влияние на объем полученных общинами собственных поступлений в бюджет, что продемонстрировано наличием определенного тренда такого воздействия. Учитывая сельскохозяйственный профиль рассмотренных ОТО, можно рекомендовать их руководству наиболее полно использовать свои возможности в сферах деятельности, связанных с использованием земельных угодий общин. Определенные в статье факторы и препятствия росту эффективности ОТО должны быть использованы при планировании новых и управлении деятельностью созданных объединенных общин.

Ключевые слова: объединенные территориальные общины (ОТО), жизнеспособность ОТО, эффективность ОТО, общие доходы ОТО, собственные доходы ОТО, общая площадь ОТО

Savchenko O.S. Problems of ensuring the viability and efficiency of rural and township united territorial communities.

At the final stage of the creation of about 1,460 united territorial communities (UTCs) in Ukraine, quite significant fluctuations in the financial indicators of the activities of UTCs were revealed, in particular, the amount of own budget revenues per 1 inhabitant of the community, which ranges from 18 thousand and more UAH per year to a minimum of slightly more than 2000 UAH. In order to improve the requirements for the created UTC the government adopted a new Methodology for assessing the viability of new united communities, including a numerical assessment of the viability criteria themselves. However, it was not taken into account, that due to the length of the process of reorganization of local self-government, the legislative conditions for the creation of new UTCs changed. In particular, starting in the spring of 2018, it became possible to form an UTC on the basis of the unification of villages and settlements together with nearby cities of regional subordination. For small villages and townships near such cities, additional opportunities for unification appeared, while the previously created UTCs lost such oppor-

tunities. It has been shown that neither legislation nor methodologically takes into account situations when some UTCs (more often urban ones) attract residents from other UTCs for work, purchase of goods and services (we will call such UTCs recipients), and other UTCs, the activities of whose residents are carried out for their limits, we will call UTC donors. As a result, of this phenomenon, UTC-recipients will receive additional sources of income for their budgets from UTC-donors. It is shown, that the quantitative assessment of the solvency of the created UTCs according to the new Methodology adopted by the government, practically does not correlate with the financial indicators of their work on filling local budgets, which is demonstrated by the example of the analysis of the financial results of the activities of the nine UTCs of the Luhansk region, whose own incomes per 1 person according to 2019 data range from 8500 to 2260 UAH and do not correlate with the calculated indicators of their viability. At the same time, an increase in the area of UTCs has a positive effect on the amount of their own budget revenues received by communities, which demonstrated by the presence of a certain trend of such impact. Taking into account the agricultural profile of the considered UTCs, we can recommend their management to make the most of their opportunities in the areas of activity related to the use of the community's land. The factors and obstacles to the growth of the efficiency of the UTC identified in the article, should be used in planning new and managing the activities of the created united communities.

Keywords: united territorial communities (UTCs), the viability of the UTCs, the effectiveness of the UTCs, the total income of the UTCs, the own income of the UTCs, the total area of the UTCs

Савченко Олександр Сергійович – аспірант кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, Україна, м. Старобільськ. Email: sanialgua@gmail.com

Стаття подана 03.11.2020

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-113-118>

УДК 339.96:339.726

АНАЛІЗ ПРОЄКТІВ МІЖНАРОДНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ

Семененко І.М., Бурко Я.В., Торба А.О.

ANALYSIS OF INTERNATIONAL ASSISTANCE PROJECTS IN UKRAINE

Semenenko I.M., Burko I.V., Torba A.O.

Питання міжнародної допомоги є відносно новими, але популярними в теорії економічної думки. Міжнародна допомога часто відіграє суттєву роль у розвитку країни, якій вона надається, проте ця допомога визначається не лише інтересами цієї країни, а і потребами та інтересами самого донора. Метою статті є аналіз проєктів міжнародної допомоги в Україні. Україна отримує міжнародну допомогу майже з початку своєї незалежності на різні напрями. На основі даних офіційного порталу координації міжнародної допомоги України ProAid, в статті проаналізовано проєкти міжнародної допомоги Україні за різними напрямками, донорами, роками отримання. Такий аналіз дав змогу зрозуміти, за якими напрямками Україна отримує найбільшу допомогу, хто є головними донорами країни, а також, як змінився обсяг допомоги за ці роки. На основі встановлених напрямів визначено основну проблематику в Україні, яка турбує донорів. Проведення аналізу результатів та ключових досягнень проєктів визначено як перспективний напрям для подальшого дослідження.

Ключові слова: міжнародна допомога, донор, проєкт, напрям, бюджет, розвиток.

Вступ. Офіційна міжнародна допомога є відносно новим питанням в теорії економічної думки. В працях економічних класиків навряд чи можна знайти релевантні згадування, які фокусуються на дослідженні ролі такої допомоги в розвитку інших держав. Так, А. Сміт згадує про розвиток колоній та порівнює колонії різних країн між собою, проте в його праці "Багатство народів" відсутні будь-які пропозиції та навіть натяки на забезпечення систематичного фінансування колоній метрополіями [1]. Перші згадування міжнародної допомоги з'явилися наприкінці 1870-х - початку 1920-х рр., коли Великобританія розпочала дискусію про те, як фінансувати розвиток бідних країн, які тоді були британськими колоніями. Однак безпосереднє надання допомоги на розвиток розпочалося після Другої світової війни, коли у 1947 р. США створили і фінансували план Маршалла, що був спрямований на відбудову

Європи після війни [2]. Сьогодні міжнародна допомога залишається одним із найважливіших чинників у міжнародних відносинах та розвитку національної економіки багатьох країн. Це обумовлює актуальність досліджень, присвячених аналізу міжнародної допомоги країнам, що розвиваються.

Постановка задачі. Питання міжнародної допомоги є досить суперечливим, оскільки є кардинально різні думки стосовно ролі та впливу такої допомоги на розвиток країни [1]. По-перше, є дослідники та аналітики, які вважають, що офіційна допомога є неефективною і завдає шкоди бідним країнам протягом багатьох років. Відповідно до цієї точки зору, офіційна міжнародна допомога створює залежність країни, сприяє корупції, впливає на вартість валюти і не дозволяє країні-отримувачу допомоги скористатися можливостями, що надаються світовою економікою. Протилежної думки дотримуються інші дослідники, у т.ч. Нобелівський лауреат Дж. Стігліц, які вважають, що рівень допомоги історично був занадто низьким, а суттєве збільшення міжнародної допомоги може позитивно вплинути на зменшення бідності у всьому світі. На думку вчених, що дотримуються такої точки зору, для цього потрібно переосмислити спосіб надання допомоги та наголошувати на запровадженні конкретних заходів відповідно до потреб країн. Третя умовна група дослідників зазначає про низку "пасток" у наданні міжнародної допомоги та виступають за використання контрольних досліджень, які допоможуть розробити ефективні та конкретні програми допомоги, що сприятимуть подоланню бідності та відсталості в розвитку інших країн [1]. У той же час, кожна країна має право самостійно визначати свій курс зовнішньої політики та бажання стосовно відносин з міжнародними партнерами.

Україні міжнародна допомога надається майже з початку отриманням країною своєї незалежності. Порядок залучення і використання цих коштів регламентується рядом документів: відповідними Зако-

нами України і Постановами КМУ [3, 4, 5], ратифікованими міжнародними угодами [6], угодами між Україною та країнами-надавачами допомоги. Ці документи встановлюють порядок надання Україні відповідної допомоги, процедури залучення та використання коштів, регулюють відносини між країнами, механізми співробітництва тощо.

Метою статті є аналіз проєктів міжнародної допомоги в Україні.

Результати. Міжнародна допомога надається Україні різними країнами та міжнародними організаціями. Існують різні моделі надання допомоги, які залежать від мотивації самих донорів. Основні дві моделі надання допомоги базуються на інтересах різних суб'єктів:

інтересах та потреб одержувача (реципієнта) допомоги;

інтересах та потребах донорів.

Перша модель, заснована на потребах реципієнта, передбачає, що вся допомога надається для компенсації дефіциту внутрішніх ресурсів (країни, організації тощо). Друга модель, заснована на інтересах самого донора, передбачає, що допомога задовольняє, насамперед, інтереси донорів, які можуть полягати у забезпеченні політичної безпеки, безпеки інвестування, торгових інтересів тощо [7]. Для кож-

ної країни, якій надається допомога, може бути використана комбінація цих моделей для пояснення причин і напрямів надання допомоги.

Для координації допомоги та покращення процесів її адміністрування, наданні інформації про допомогу всім зацікавленим сторонам та забезпечення прозорості процедур розподілу допомоги в Україні було створено Офіційний портал координації міжнародної допомоги України ProAid. Цей портал містить базу даних проєктів і програм міжнародної допомоги, дозволяє реєструвати і перереєструвати проєкти і пропозиції з боку донорів і реципієнтів, і за суттю представляє собою "інформаційну систему управління міжнародною допомогою" [8]. Функціонування такого порталу є доцільним, оскільки дозволяє забезпечити прозорість цих процесів, надати інформацію про найкрупніших донорів України та найбільш пріоритетні напрями надання міжнародної допомоги.

З 1994 по 2019 рр. включно у Україні були започатковані 1718 проєктів, на які виділено близько 9,6 млрд дол США. Тривалість деяких з цих проєктів продовжується до 2023 р. Ці проєкти поділені за відповідними секторами, які представляють собою досить укрупнені напрями і містять в собі достатню кількість піднапрямів і цілей (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз структури проєктів міжнародної допомоги Україні (складено за [8])

Сектор	Кількість проєктів	Бюджет загальний, тис. дол. США	Структура кількості проєктів, %	Структура в загальному бюджеті, %
Аграрний	54	164 183,46	3,14	1,70
Банківський та фінансовий	37	110 237,31	2,15	1,14
Відновлення Донбасу та ВПО	104	577 175,68	6,05	5,99
Економічний розвиток і торгівля	53	185 711,37	3,08	1,93
Енергетика та енергоефективність	152	415 150,76	8,85	4,31
Комунікації та ІКТ	13	36 949,73	0,76	0,38
Навколишнє середовище	113	206 825,54	6,58	2,15
Національна безпека та оборона	145	1 919 770,71	8,44	19,92
Освіта і наука	290	257 683,11	16,88	2,67
Охорона здоров'я	99	270 547,55	5,76	2,81
Промисловість та МСП	24	72 793,47	1,40	0,76
Регіональний розвиток	137	476 537,51	7,97	4,94
Соціальна інфраструктура і та послуги	30	81 644,07	1,75	0,85
Транспорт та інфраструктура	55	128 313,80	3,20	1,33
Урядування та громадянське суспільство	234	789 562,12	13,62	8,19
Ядерна безпека	178	3 944 998,85	10,36	40,93
Разом	1718	9 638 085,02	100,00	100,00

Кількість проектів та обсяг їх фінансування не співпадають. Наприклад, найбільша кількість проектів у загальній сукупності належить сектору "Освіта і наука" – 290 проектів або 16,88% від загальної кількості. Проте фінансування цих проектів становить лише 2,67 від загальної кількості фінансування всіх проектів. Реципієнтом цих проектів було Міністерство освіти і науки України, обласні державні адміністрації різних областей, інші установи. Серед цих проектів наявні як м'які проекти, спрямовані на посилення співробітництва між різними установами або країнами та модернізацію системи освіти, так і тверді проекти, спрямовані на оновлення матеріально-технічної бази різних інституцій.

Натомість, найбільший відсоток – 40,93% або майже половина від всього бюджету міжнародної допомоги Україні належить такому сектору, як "Ядерна безпека". При чому, кількість проектів від загальної кількості проектів складає лише близько 10%. З цих 40,93% або 3,9 млрд. дол США, реципієнтом майже 3,4 млрд дол США став ДСП "Чорнобильська атомна електростанція". Майже всі ці кошти були витрачені на реалізацію проекту "Укриття" у різні роки (закриття руйн 4-го енергоблоку АЕС конфайнментом для обмеження радіаційного впливу та розповсюдження радіоактивних речовин та випромінювання на навколишнє середовище та людей). Отже, приблизно третина всіх коштів матеріальної допомоги від інших країн Україні витрачена на нівелювання негативного впливу аварії, що трапилась на Чорнобильській АЕС у 1986 р.

Друге місце за обсягом бюджету займає "Національна безпека та оборона" – 19,92% або 1,9 млрд дол США. Частина з них була розпочата ще до початку військового конфлікту на Сході України у 2014 р., тоді як інша частина – після. Більшість цих проектів не пов'язані із військовим конфліктом взагалі, а мають свою спрямованість на обмін інформацією, реформування системи верховенства права, підготовку поліції відповідно до міжнародних практик, сприяння участі жінок у миротворчих процесах тощо.

Друге місце за кількістю проектів займає напрям "Урядування і громадянське суспільство" (13,62% або 234 проектів), тоді як обсяг фінансування у загальному обсязі цих проектів складає 8,29% і посідає третє місце серед напрямів. Ці проекти спрямовані на просування реформ в Україні, приведення нормативно-правової бази відповідно до вимог та потреб міжнародних норм, зміцнення демократичних і правових інститутів в Україні та регіонах, підтримка спроможності державних та місцевих інституцій, а також інститутів громадянського суспільства тощо.

Найменша кількість проектів і найменший бюджет притаманні напрямам:

"Комунікації та ІКТ" – менше 1% в обох структурах;

"Промисловість та МСП" – 1,4% в загальній кількості проектів та 0,76 в загальному бюджеті проектів;

"Соціальна інфраструктура і послуги" – 1,75% в загальній кількості проектів та 0,85 в загальному бюджеті проектів;

"Банківський та фінансовий сектор" – 2,15% в загальній кількості проектів та 1,14 в загальному бюджеті проектів

Напрямок "Відновлення Донбасу та ВПО (внутрішньо переміщені особи) є відносно новим напрямом: кошти на реалізацію проектів в цьому напрямі почали надаватися лише у 2014 р. Бенефіціарами цих проектів виступають як Луганська і Донецька обласні державні адміністрації, так і ряд міністерств. За структурою в загальному бюджеті цей напрям посідає 4 місце (що складає майже 6%), а за кількістю проектів – 8 місце (104 проекти або 6,05%). Самі проекти спрямовані на підвищення безпеки, забезпечення прав, безпосередню підтримку внутрішньо переміщених осіб, стабілізацію економічної ситуації та відновленню в Луганській і Донецькій областях, сприяння працевлаштуванню, реконструкцію об'єктів інфраструктури та ін.

Міжнародна допомога може надаватися різними країнами або організаціями, яких узагальнено можна назвати донорами. За законодавством України, донор – це іноземна держава, уряд та уповноважені урядом іноземної держави органи або організації, іноземний муніципальний орган або міжнародна організація, що надають міжнародну технічну допомогу відповідно до міжнародних договорів України [5]. Донори проектів, що розглядаються, представлені в табл. 2.

Серед донорів за кількістю проектів переважають Європейський Союз (більше половини всіх проектів – 946 проектів або 55% від загальної кількості проектів), США (227 проектів або 13,21% від загальної кількості), ОБСЄ (125 або 7,28% від загальної кількості). При цьому, під проектами слід розуміти декількарічні програми з великими бюджетами. Слід окрему увагу приділити проектам ПРООН. За даними Офіційного порталу координації міжнародної допомоги України був реалізований лише 1 проект ПРООН як донора, решта йдуть під егідою ПРООН як підрозділу таких донорів як ЄС та ООН. Отже, загальна кількість проектів, в яких взяла участь ПРООН, становить 44 проекти на суму 107,442 млн дол. США.

Лідери серед донорів за кількістю і за вартістю проектів не зовсім збігаються. Так, найбільшим донором України можна вважати США, загальний бюджет проектів яких склав більше 3 млрд дол. США або 31,45% від загальної суми профінансованих проектів. Діяльність Уряду США охоплює велику кількість напрямів: аграрний, банківський і фінансовий, відновлення Донбасу та ВПО, економічний розвиток і торгівля, енергетика та енергоефективність, комунікації та ІКТ, національна безпека та оборона, освіта і наука, охорона здоров'я, промисловість та МСП, регіональний розвиток, урядування та громадянське суспільство, соціальна інфраструктура та послуги, ядерна безпека. При чому, серед найкрупніших напрямів фінансування США є:

Таблиця 2

Аналіз донорів міжнародної допомоги Україні (складено за [8])

Донор	Кількість проєктів	Бюджет загальний, тис. дол. США	Структура кількості проєктів, %	Структура в загальному бюджеті, %
Великобританія	15	21 433,13	0,87	0,22
Данія	8	26 360,21	0,47	0,27
ЄБРР	69	896 438,52	4,02	9,30
ЄІБ	9	24 235,89	0,52	0,25
ЄС	946	1 689 724,13	55,06	17,53
Канада	35	255 451,75	2,04	2,65
МБРР	20	30 441,88	1,16	0,32
НАТО	8	7 785,72	0,47	0,08
НЕФКО	33	47 155,64	1,92	0,49
Нідерланди	3	8 460,47	0,17	0,09
Німеччина	60	493 670,56	3,49	5,12
Норвегія	20	21 400,85	1,16	0,22
ОБСЄ	125	44 724,85	7,28	0,46
ООН	51	156 345,71	2,97	1,62
Польща	3	2 413,78	0,17	0,03
ПРООН	1	300,00	0,06	0,00
Рада Європи	6	12 029,62	0,35	0,12
США	227	3 030 706,66	13,21	31,45
Туреччина	8	1 801,36	0,47	0,02
Фінляндія	1	7 318,20	0,06	0,08
ЧФ "Укриття"	10	2 633 955,60	0,58	27,33
Швейцарія	22	122 522,74	1,28	1,27
Швеція	25	72 377,94	1,46	0,75
Японія	13	31 029,81	0,76	0,32
Разом	1718	9 638 085,02	100,00	100,00

Національна безпека та оборона: 42 проєкти, 1 597,6 млн дол. США;

Урядування та громадянське суспільство: 41 проєкт, 360,8 млн дол. США;

Відновлення Донбасу та ВПО: 24 проєкти, 205,8 млн дол. США;

Охорона здоров'я: 35 проєктів, 191,9 млн дол. США;

Ядерна безпека: 18 проєктів, 178 млн дол. США;

Освіта і наука: 26 проєктів, 100,1 млн дол. США.

Найбільшим проєктом від донору США є Програма фінансування надання військової техніки, майна та послуг США іноземним державам, яка розпочалась ще в 1998 р. і закінчиться у 2021 р. Її бюджет становить майже 587 млн дол. США, а мета включає "допомогу дружнім державам шляхом надання військових товарів для поліпшення їх обороноздатності та у відповідності до вимог безпеки; підсилення співробітництва у галузі оборони та двосторонніх зв'язків із США; покращання військової готовності, мобільності та зв'язку для кращого про-

ведення військових операцій, включаючи миротворчі акції та усунення наслідків катастроф; сприяння стандартизації та сумісності збройних сил інших країн з США; підтримка ефективності та професіоналізму збройних сил, їх ролі в підтримці демократичних суспільств" [8].

Друге місце посідає Чорнобильський фонд "Укриття" – 2,63 млрд дол. США або 27,33% від загальної суми. Загальна кількість проєктів в рамках діяльності цього донору дорівнює 10. Сам ЧФ "Укриття" був створений у 1997 р. за ініціативою країн Великої сімки, Україною та ЄС. Членами Фонду стали 27 країн, у т.ч. Україна, адміністратором фонду виступає ЄБРР, а внески в нього зробили більше 40 країн світу та організацій. Сам ЄБРР вклав близько 715 млн євро власних коштів в проєкти, пов'язані з Чорнобильською катастрофою, з них – 480 млн євро внесків в зазначений фонд [9]. Всі проєкти цього донору здійснені в рамках напряму (сектору) "Ядерна безпека".

Третє місце посідають проєкти ЄС, загальний бюджет яких складає майже 1,7 млрд дол. США або 17,53% від загальної суми.

Взагалі найбільшими трьома проектами є "Будівництво нового безпечного конфайнменту, спрямованого на зменшення небезпеки об'єкта "Укриття" та його перетворення на екологічно безпечну систему" вартістю 1,7 млрд дол. США та тривалістю майже 13 років; "Проект ядерної безпеки Чорнобильської АЕС", пов'язаний з припиненням експлуатації енергоблоків та будівництво певних об'єктів, вартістю 790 млн дол. США та тривалістю 24 роки; проект США, згаданий раніше.

Стосовно періодів, коли було розпочато найбільшу кількість проектів, можна представити таку таблицю (табл. 3).

Таблиця 3

**Аналіз періодів міжнародної допомоги Україні
(складено за [8])**

Рік	Кількість проектів	Бюджет загальний, тис. дол. США	Структура в загальному бюджеті, %
1994	1	35 000,00	0,36
1997	1	790 609,86	8,20
1998	6	892 383,41	9,26
1999	2	123 752,36	1,28
2000	2	364 606,03	3,78
2001	1	53 152,09	0,55
2002	1	16 076,63	0,17
2003	2	67 868,65	0,70
2004	4	29 345,42	0,30
2005	5	91 289,56	0,95
2006	5	52 139,13	0,54
2007	10	833 579,49	19,02
2008	40	283 827,46	2,94
2009	59	185 394,73	1,92
2010	60	145 532,90	1,51
2011	99	267 539,65	2,78
2012	146	275 876,40	2,86
2013	220	331 177,55	3,44
2014	165	510 032,26	5,29
2015	168	651 661,83	6,76
2016	195	901 105,00	9,35
2017	221	498 344,22	5,17
2018	210	658 767,63	6,84
2019	95	579 022,78	6,01
	1718	9 638 085,02	100

Першим проектом в цій таблиці є Програма лідерства, сприяння експорту, залучення інвестицій та розвитку, що реалізувалась за кошти США за напрямом "Промисловість". Найбільша кількість проектів була розпочата у 2013 р. (220 проектів) та 2017 р. (221 проект). За обсягом фінансування можна відзначити 2007 р., коли почався проект із створення конфайнменту на Чорнобильській АЕС. Слід звернути увагу на те, що бюджети, наведені в таблицях, означають не кошти, які були витрачені в цих

роках, а початок певних проектів на декілька років, які мають відповідні бюджети.

Висновки. Таким чином, Україна отримує допомогу від різних держав і міжнародних організацій на вирішення широкого кола проблем. За секторами надання допомоги, кількістю проектів та їх бюджетами можна робити висновки про запити і потреби країни, а також про інтереси донорів та проблемні на їх погляд точки в Україні. Очевидно, що однією з нагальних проблем і України, і світу в цілому є ядерна безпека, на яку було спрямовано більше 40% коштів міжнародної допомоги. Велика катастрофа, що трапилась у 1986 р. на Чорнобильській АЕС спричинила загрозу для багатьох країн. Ще одним важливим напрямом для поліпшення ситуації в Україні з точки зору інших країн є національна безпека і оборона. Причому, проекти за цим напрямом почалися не з 2014 р. після початку військового конфлікту в Україні, а набагато раніше – ще з 1998 р., що свідчить про певні геополітичні питання. І третім за обсягом фінансування напрямом є урядування та громадянське суспільство в Україні, що обумовлене також низкою проблем, серед яких низька активність громадян України, високий рівень корупції, а також необхідністю і перебігом відповідних реформ в Україні.

Україну підтримує велика кількість країн-донорів, що свідчить про важливість розвитку нашої країни для світової спільноти. У той же час є великі ризики виникнення так званої "проблеми самаритянина", коли Україна не підтримуватиме вирішення певного кола проблем всередині, знаючи про можливість підтримку цих напрямів донорами. Тому важливим є проведення аналізу результатів реалізації цієї кількості проектів за кожним напрямом та визначення ключових досягнень для сталого розвитку України.

Література

1. Edwards S. Economic development and the effectiveness of foreign aid: a historical perspective. Working Paper / National Bureau of Economic Research. – 2014. – URL: nber.org/system/files/working_papers/w20685/w20685.pdf
2. Mahembe E., Odhiambo N. M. Foreign aid, poverty and economic growth in developing countries: A dynamic panel data causality analysis. Cogent Economics & Finance. 2019. Vol. 7, Iss. 1. DOI: 10.1080/23322039.2019.1626321
3. Закон України "Про гуманітарну допомогу" № 1192-IV від 22.10.1999 із змінами і доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1192-14> (дата доступу 15.04.2020)
4. Закон України "Про міжнародні договори України" № 1906-IV від 29.06.2004 із змінами і доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15> (дата доступу 15.04.2020)
5. Порядок залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги, затверджена Постановою КМУ від 15.02.2002 № 153) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-%D0%BF> (дата доступу 15.03.2020)

6. Паризька декларація щодо підвищення ефективності зовнішньої допомоги. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_271/page (дата доступу 15.04.2020)
7. Machiko A. M., Nissanke K. Motivations for aid to developing countries. *World Development*. 1984. Vol. 12, Iss. 9. Pp. 879-900. DOI: 10.1016/0305-750X(84)90046-9
8. Офіційний портал координації міжнародної допомоги України. URL: <http://proaid.gov.ua/> (дата доступу 15.03.2020)
9. Chernobyl Shelter Fund. European Bank of Reconstruction and Development. URL: <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/nuclear-safety/chernobyl-shelter-fund.html> (дата доступу 15.05.2020)

References

1. Edwards S. Economic development and the effectiveness of foreign aid: a historical perspective. Working Paper / National Bureau of Economic Research. – 2014. – URL: nber.org/system/files/working_papers/w20685/w20685.pdf
2. Mahembe E., Odhiambo N. M. Foreign aid, poverty and economic growth in developing countries: A dynamic panel data causality analysis. *Cogent Economics & Finance*. 2019. Vol. 7, Iss. 1. DOI: 10.1080/23322039.2019.1626321
3. Закон Украйны "Pro humanitarnu dopomohu" № 1192-XIV vid 22.10.1999 iz zminamy i dopovnennyamy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1192-14> (date of access 15.04.2020)
4. Закон Украйны "Pro mizhnarodni dohovory Украйны" № 1906-IV vid 29.06.2004 iz zminamy i dopovnennyamy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15> (date of access 15.04.2020)
5. Poryadok zaluchennya, vykorystannya ta monitorynhu mizhnarodnoyi tekhnichnoyi dopomohy, zatverdzhena Postanovoyu KMU vid 15.02.2002 № 153) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-%D0%BF> (date of access 15.03.2020)
6. Paryz'ka deklaratsiya schodo pidvyshchennya efektyvnosti zovnishn'oyi dopomohy. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_271/page (date of access 15.04.2020)
7. Machiko A. M., Nissanke K. Motivations for aid to developing countries. *World Development*. 1984. Vol. 12, Iss. 9. Pp. 879-900. DOI: 10.1016/0305-750X(84)90046-9
8. Ofitsynny portal koordynatsiyi mizhnarodnoyi dopomohy Украйны. URL: <http://proaid.gov.ua/> (date of access 15.03.2020)
10. Chernobyl Shelter Fund. European Bank of Reconstruction and Development. URL: <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors/nuclear-safety/chernobyl-shelter-fund.html> (date of access 15.05.2020)

Семененко И.М., Бурко Я.В., Торба А.А. Анализ проектов международной помощи в Украине.

Вопросы международной помощи являются относительно новыми, но популярными в теории экономической мысли. Международная помощь часто играет существенную роль в развитии страны, которой она предоставляется, однако эта помощь определяется не только интересами этой страны, а и потребностями и интересами самого донора. Целью статьи является анализ проектов международной помощи в Украине. Украина получает международную помощь почти с начала своей независимости на различные направления. На основе данных официального портала координации международной помощи Украине ProAid, в статье проанализированы проекты международной помощи Украине по разным направ-

лениям, донорам, годам получения. Такой анализ позволит понять, по каким направлениям Украина получает наибольшую помощь, кто являются главными донорами страны, а также, как изменился объем помощи за эти годы. На основе установленных направлений определена основная проблематика в Украине, которая беспокоит доноров. Проведение анализа результатов и ключевых достижений проектов определено как перспективное направление для дальнейшего исследования.

Ключевые слова: международная помощь, донор, проект, направление, бюджет, развитие.

Semenenko I.M., Burko I.V., Torba A.O. Analysis of international assistance projects in Ukraine.

The issue of international assistance is relatively new, but popular in the theory of economic thought. International assistance often plays a significant role in the development of the country to which it is provided. However, this assistance is determined not only by the interests of the country-recipient, but also by the needs and interests of the donor itself. The issue of international assistance is quite controversial, as there are radically different views on the role and impact of such assistance on the country's development. There is an opinion that official aid is ineffective and harms poor countries for many years, while other researches state that a significant increase in international aid could have a positive impact on reducing poverty worldwide. The purpose of the article is to analyse international assistance projects in Ukraine.

Ukraine has been receiving international assistance in various areas since its independence. During 1994-2019, 1,718 projects were launched in Ukraine, for which about 9.6 billion US dollars were allocated. The duration of some of these projects lasts until 2023. These projects are divided into relevant sectors, which represent fairly large areas and contain a sufficient number of objectives. Based on the data of the official portal of coordination of international assistance to Ukraine ProAid, the article provides the analysis of the projects of international assistance to Ukraine in different areas, by various donors, and taking into account the periods of receipt. This analysis made it possible to understand in which areas Ukraine receives the most assistance, who are the main donors to the country, as well as how the amount of assistance has changed over the years. Based on the established directions, the main issues in Ukraine that concern donors have been identified. According to the analysis, among the most urgent problems of both Ukraine and the world as a whole is nuclear security, to which more than 40% of international assistance has been directed. The other biggest by the amount of budget direction include national security and defence, and government and civil society. The biggest donors of Ukraine are the USA, the Chernobyl Shelter Fund, and the European Union. The analysis of the results and key achievements of the projects is identified as a promising area for further research.

Keywords: international assistance, donor, project, direction, budget, development.

Семененко Інна Максимівна – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки і підприємництва СХУ ім. В. Даля, Україна.

Бурко Ярослав Валерійович – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва СХУ ім. В. Даля, Україна.

Торба Андрій Олександрович – магістрант кафедри економіки і підприємництва СХУ ім. В. Даля, Україна.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-119-123>

УДК 336.74

ВПЛИВ COVID-19 НА МОНЕТАРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Тищенко В.В., Тищенко О.І.

INFLUENCE OF COVID-19 ON MONETARY REGULATION IN UKRAINE

Tyshchenko V.V., Tyshchenko O.I.

У статті розглянуто сучасний стан впровадження монетарного регулювання в Україні. Виділено особливості розвитку економіки України в умовах пандемії COVID-19: рівень облікової ставки монетарної політики НБУ за умов карантинних обмежень; рівень процентних ставок НБУ; рівень середньозважених гривневих процентних ставок за новими кредитами та депозитами; рівень депозитів та кредитів в національній валюті. Охарактеризовані пріоритетності в монетарному регулюванні України за умов пандемії COVID-19. Проаналізовано сценарії економічного розвитку української економіки в короткостроковій перспективі. Виділено умови для забезпечення підвищення ефективності монетарної регулювання в Україні в умовах пандемії COVID-19.

Ключові слова: COVID-19, пандемія, монетарне регулювання, облікова ставка, валютний ринок, банківська система, економічний розвиток.

Постановка проблеми. Внаслідок введених карантинних заходів із-за пандемії COVID-19 падіння ВВП в Україні в I половині 2020 року склало 6,5% [1]. За прогнозами Національного банку України (далі НБУ) падіння ВВП в Україні в цілому за 2020 рік може сягнути не менш 6% [2]. За оцінками МВФ економіка України може зменшитися за 2020 рік на 8,2% [3].

Карантин обрушив споживчі настрої, майже зупинив декілька галузей – роздрібну торгівлю, готельний та ресторанный бізнес, авіаперевезення. Зменшилися обсяги надходжень до бюджету. Внаслідок введення карантину українські компанії заморозили інвестиції та виробничі ланцюжки.

Після скасування з травня 2020 року основних карантинних обмежень і введення адаптивного карантину поступово почала відновлюватися економічна активність та поліпшився стан українського ринку праці. При цьому бізнес-активність в Україні підтримали також стимулюючі заходи Уряду та НБУ. Наприклад, в III кв. 2020 року було пом'якшено фіскальну політику Уряду – при цьому видатки бюджету нарощувалися в основному за рахунок коштів які було раніше накопичено. В бюджетних витратах ос-

новними пріоритетами було зроблено охорону здоров'я, фінансування соціальних програм та дорожнє будівництво.

Споживчий попит було пожвавлено одночасно зі зростанням доходів домогосподарств. Це зростання відбулося швидше чим попередньо очікувалося, про це свідчить зростання роздрібної торгівлі доволі високими темпами. Завдяки цьому у III кв. 2020 року було поліпшено оцінку українського реального ВВП. Також інвестиційний попит в Україні було підтримано поліпшенням фінансових результатів господарюючих суб'єктів, зовнішньою кон'юнктурою та завдяки нарощенню бюджетних витрат на дорожнє будівництво та інфраструктуру. Однак, економічна активність відновлюється дуже повільно та нерівномірно, це зумовлено збільшенням у IV кв. 2020 року захворюваності на COVID-19.

Все це підтверджує необхідність монетарного регулювання на рівні держави в умовах кризових явищ, у тому числі і при пандемії COVID-19.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження щодо необхідності впровадження певних монетарних заходів при регулюванні економіки держави в умовах кризових явищ проводяться як вітчизняними так і зарубіжними вченими: як вітчизняні, так і іноземні вчені та фахівці: С. Аржевітін, В. Геєць, А. Гриценко, Б. Данилишина, О. Дзюблюк, В. Коваленко, В. Козюк, С. Кораблін, О. Мельника, В. Міщенко, С. Моїсеєв, М. Савлук, В. Селіверстова, В. Стельмах, Т. Унковська та інші.

Однак в сучасних дослідженнях залишаються не вирішеними питання особливостей монетарного регулювання на рівні держави в умовах пандемії.

Мета. Метою цієї статті є дослідження впливу COVID-19 на монетарне регулювання в Україні.

Матеріали і результати дослідження. В 2020 році Правління НБУ чотири рази приймало рішення про зниження облікової ставки з 13,5% до 6% та три рази приймало рішення залишити незмінною облікову ставку – 6% (див. рис. 1.). Проте монетарне регулювання НБУ й надалі залишалася стимулюючою.

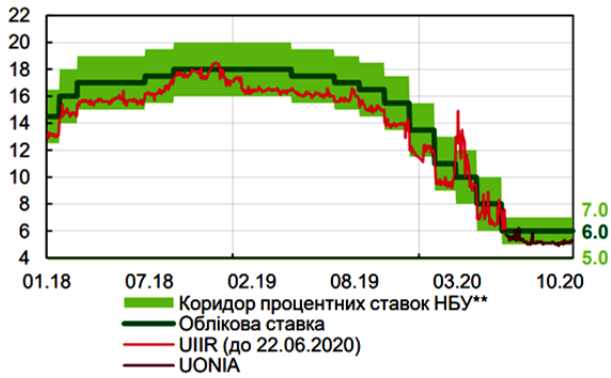


Рис. 1. Процентні ставки UIR/UONIA та НБУ *, %

* Дані – за 28 жовтня 2020 р.

** Межа верхня – процентні ставки за овернайт-кредитами, межа нижня – за овернайт-депозитами

Джерело: Нацбанк України

Таке рішення (утримання від продовження знижування облікової ставки НБУ) пов'язано, з одного боку, з невизначеністю щодо строків та масштабів підвищення усіх соціальних стандартів, з посиленням можливих інфляційних ризиків з урахуванням швидкості поживлення попиту споживання, зі зростанням світових цін на усі енергоносії. З іншого боку, зберігається потенціал впливу від минулих знижень облікової ставки подальше зниження процентних ставок за основними банківськими продуктами. Як приклад, можна навести доволі значний розрив між обліковою ставкою НБУ та рівнем процентних банківських ставок, зокрема за ставками по короткостроковим депозитам.

Реальна облікова ставка НБУ з травня 2020 року знаходилась нижче нейтрального рівня і помітно знижувалася, набувши при цьому в останні декілька місяців від'ємних значень (див. рис. 2). Це свідчить про пом'якшення монетарного регулювання, що повинно підтримати відновлення економіки України за умов помірної інфляції та невизначеності щодо перебігу пандемії COVID-19 в Україні і світі.

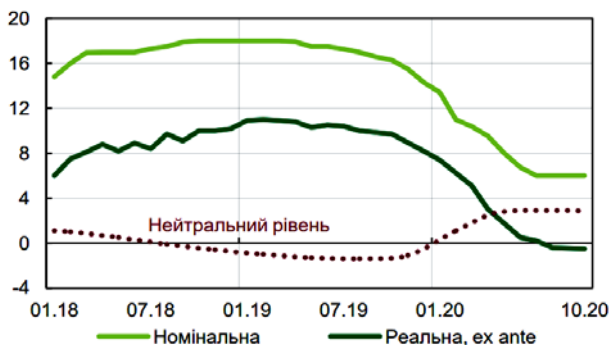


Рис. 2. Середньозважена облікова ставка НБУ за місяць, %

Джерело: розрахунки Нацбанку України

Ставки міжбанківського ринку продовжили корелюватися із динамікою облікової ставки НБУ. Тяжіння Українського індексу міжбанківських ставок овернайт (UONIA) до нижньої межі коридору ставок

НБУ зумовлюється доволі значним профіцитом ліквідності в банківській системі. При цьому середньоденні обсяги ліквідних коштів знизилися у III кв. 2020 року, але перевищували цей показник за 2019 рік. В цілому, звуження банківської ліквідності із-за нерівномірного розподілу її між банківськими установами спонукало зростання попиту на кредитні кошти та рефінансування з боку деяких банківських установ, також і на довгострокові.

Одним із визначальних факторів звуження ліквідності стало зростання обсягів готівки в економіці, з боку населення це є типовою реакцією на політичні або економічні шоки. На протязі III кв. 2020 року банківські установи продовжували знижувати свої ставки для клієнтів (див. рис. 3.). За окремими банківськими продуктами ставки було знижено до односторонніх показників.

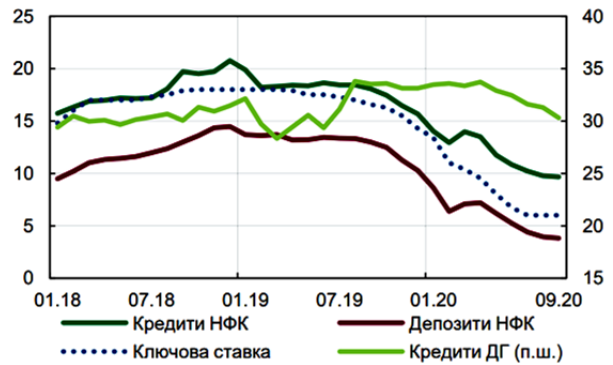


Рис. 3. Середньозважені процентні ставки у гривні на нові депозити та кредити, %

Джерело: Нацбанк України

Середньозважена процентна ставка за кредитами у гривні для нефінансових корпорацій у серпні 2020 року перевищила 10%, а за депозитами у гривні утримувалась нижче облікової ставки НБУ. Середньозважена процентна ставка за депозитами у гривні для домогосподарств знизилася нижче 10% і, також у перше за останні 1,5 роки, відбулося зменшення середньоквартальної процентної ставки за кредитами у гривні для домогосподарств.

Крім впливу попередніх знижень облікової ставки НБУ та продовження її зниження, одним із факторів здешевлення на ринку вартості фінансових ресурсів у гривні було запровадження, під час карантину, інструментарій по управлінню банківської ліквідністю, мінімізації процентних і курсових ризиків. Всі ці заходи, на тлі низької інфляції, надають можливість банківським установам продовжувати знижувати процентні ставки у гривні як по депозитам так і кредитам.

Після поживлення фінансового ринку в III кв. 2020 року та зростання попиту на облігації внутрішньої державної позики у гривні (далі ОВДП) зацікавленість потенційних інвесторів у цьому інструментарії дещо знизилась (див. рис. 4).

Мало негативне відображення на активності фінансових ринків окремих країн погіршення в епідеміологічній ситуації як в світі, так і в Україні. На-

прикінці III кв. 2020 року зниження у вартості державних запозичень які було досягнуто напередодні були нівельовані як унаслідок загальносвітових тенденцій зменшення інвестиційного попиту до ризикових активів, а також із зростанням для України суверенної премії за ризик (на неї в більшості орієнтуються нерезиденти). Основними покупцями ОВДП у гривні, як і в II кв. 2020 року, залишалися банківські установи.

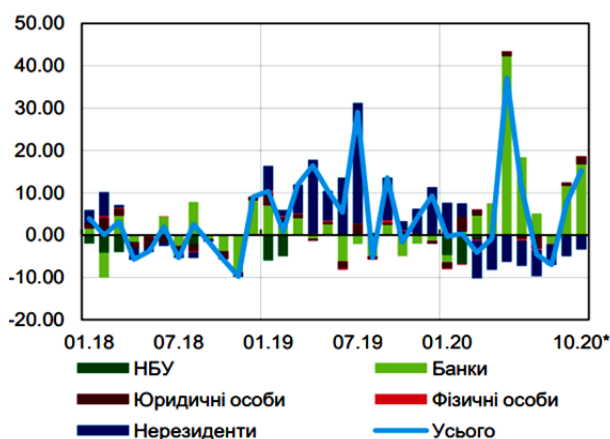


Рис. 4. Обігові обсяги ОВДП у гривні в розрізі їх власників, млрд. грн.

* Дані – на 28 жовтня 2020 р.
Джерело: Нацбанк України

На українському валютному ринку в III кв. 2020 року був присутній девальваційний тиск – так офіційний обмінний гривневий курс до долара США за III кв. 2020 року зменшився на 6% у порівнянні із II кв. 2020 року. З початку 2020 року гривню було девальвовано на 20%.

Одним із визначальних факторів, який посприяв девальвації гривні в III кв. 2020 року, було значне погіршення кон'юнктури на українському валютному ринку, яке було пов'язано із зростанням попиту на валютні ресурси з боку населення на тлі погіршення карантинних очікувань.

Одними із найбільших за обсягами в цей період покупцями іноземної валюти були автотрейдери та імпортери побутових товарів, прямі іноземні інвестори та нерезиденти на ринку ОВДП. Також значно зросли операції із купівлі іноземної валюти за умов форвардних угод.

Невелике послаблення протягом III кв. 2020 року гривневого курсу до долара, при зміцненні в цей же період більшості іноземних валют країн – основних торговельних партнерів України, частково призвело до знецінення як номінального ефективного обмінного курсу (далі НЕОК) так і реального ефективного обмінного курсу (далі РЕОК) гривні.

У III кв. 2020 року НБУ було здійснено ряд інтервенцій як із продажу іноземної валюти, так і з її купівлі. Продажі іноземної валюти за результатами III кв. 2020 року були дещо більшими за купівлю, але з початку 2020 року спостерігається близько 1,0 млрд. дол. чистої купівлі іноземної валюти.

Попри зниження процентних ставок в банківській системі України зберігається приплив ресур-

сів. При цьому попит на банківські кредитні ресурси залишився стриманим (див. рис. 5.).

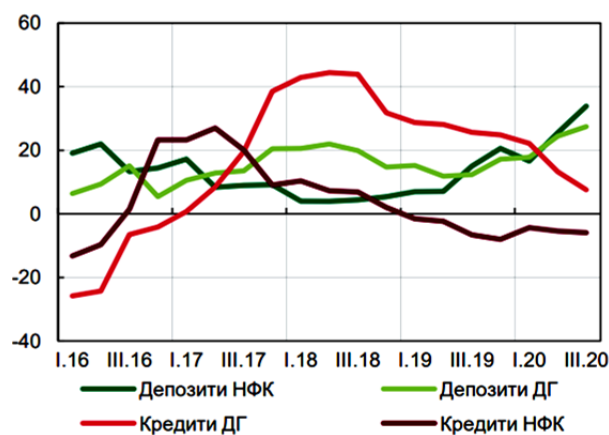


Рис. 5. Кредити та депозити у гривні, % р/р

НФК – нефінансові корпорації
ДГ – домогосподарства
Джерело: Нацбанк України

На протязі III кв. 2020 року було зростання депозитів у гривні в українській банківській системі, при цьому річні темпи цього зростання у серпні 2020 року пришвидшилися до 30.3% р/р.

Треба відмітити що нефінансові корпорації були головними драйверами таких темпів припливу ресурсів на банківських рахунках це:

- транспортні підприємства – через скасування карантинних обмежень і відновлення сполучення;
- підприємства оптової і роздрібною торгівлі – через відновлення роботи цих закладів, після скасування карантинних обмежень;
- підприємства сільського господарства – за рахунок реалізації урожаю цього року;
- підприємства охорони здоров'я – за рахунок підвищення попиту на послуги цих закладів.

Також слід відмітити значний приріст залишків депозитних коштів які продемонстрували домогосподарства, цьому сприяло відновлення зростання доходів населення. Крім цього, на тлі невизначеності щодо карантинних заходів в країні і світі знизився попит з боку населення на кредитні ресурси, що відобразилося на зниженні темпів росту залучення кредитів у гривні.

Кредитування банками нефінансових корпорацій і надалі залишається млявим. Цьому сприяє як слабка економічна активність в низці галузей економіки, так і системними чинниками, які стримують зростання темпів кредитування:

- доволі слабка судова система країни;
- доволі недостатній захист в Україні прав кредиторів;
- доволі значна частка в банківській системі України неякісних активів.

Але потрібно відмітити що банківські установи дають оптимістичну оцінку перспективам зростання фондування і кредитування, при цьому прогнозується зростання депозитів та кредитного портфелів домогосподарств та підприємств на протязі 2021 року.

У період криз і невизначеності зростає попит на готівку як активи які мають найбільшу ліквідність. Це спостерігалось і під час попередніх кризових явищ в економіці. Не сильно відрізняється ситуація і в 2020 році. Треба сказати, що "втеча в ліквідність" також є типовою для більшості країн світу, а не тільки для України. Однак на відміну від економічних криз 2008 та 2014 років, ця поведінка зараз не супроводжується значним впливом депозитних коштів населення, як у іноземній, так і національній валюті (див. рис. 6.).

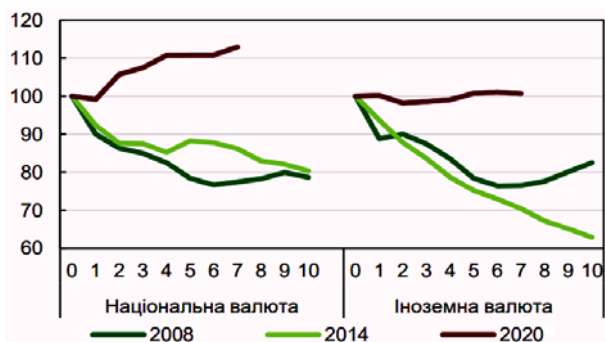


Рис. 6. Динаміка вкладів у депозити ДГ за видами валют

Джерело: Нацбанк України

Приріст депозитів домогосподарств, їх вкладень в ОВДП, рух готівки поза банківськими установами з початку 2020 року зумовлено зростанням зарплат, яке було відновлено у III кв. 2020 року, також було збільшено соціальні видатки в бюджеті країни, рівень надходжень переказів приватних осіб із-за кордону також був доволі високим, одночасно було скорочення витрат на споживання із-за карантинних обмежень (див. рис. 7).

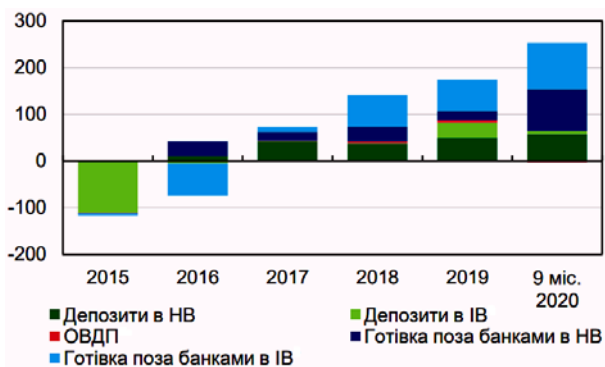


Рис. 7. Приріст ОВДП, депозитів ДГ та готівки поза банківськими установами, млрд. грн.

Джерело: розрахунки Нацбанку України

Скорочення витрат на споживання у II кв. 2020 року було також зумовлено завбачливістю населення за умов невизначеності майбутніх доходів і темпів поширення пандемії COVID-19. Так у квітні 2020 року споживчі настрої населення суттєво погіршилися, у тому числі доцільність у цей час великих по вартості покупок, однак в II півріччі 2020 року ці

настрої, із послабленнями карантинних обмежень почали поліпшуватися.

В другій половині 2020 року зросли заощадження коштів населення і одночасно спостерігався ріст грошової маси у цілому. Треба відмітити, що попередні економічні кризи спонукали на відтік капіталів з країни, обмеження росту грошової маси та дефіцит поточного рахунку, ця криза поки не призвела до таких наслідків, більш того, у 2020 році профіцит поточного рахунку став джерелом збільшення грошової маси в економіці.

Такі тенденції, за умов покращення епідеміологічної ситуації в Україні, закладають підвалини зниження відсоткових ставок і відновлення споживчого попиту за рахунок накопичення заощаджень домогосподарствами. Але треба враховувати, що надмірний обсяг в економіці ліквідних активів при низькій дохідності може генерувати ризик доларизації.

В цілому слід зазначити, що НБУ проводив у III кв. 2020 року м'яке монетарне регулювання. Хоча Правління НБУ декілька разів приймало рішення щодо залишної облікової ставки НБУ незмінною – 6%, вона продовжує утримуватися нижче нейтрального рівня. Таким чином, стимулююче монетарне регулювання НБУ спрямоване на відновлення української економіки за умов помірної інфляції і невизначеності у світі та в Україні перебігу пандемії COVID-19.

Прогноз щодо поведінки облікової ставки НБУ передбачає що вона буде утримуватися нижче нейтрального рівня впродовж першої половини 2021 року, а якщо не буде глобальних потрясінь в світовій економіці то і весь наступний рік. Це повинно забезпечити створення стимулюючих монетарних умов, які пом'якшать негативні наслідки економічної кризи через пандемію COVID-19 та пожвавлять ділову активність в вітчизняній економіці.

За умов невизначеності монетарне регулювання і надалі буде залежати від розвитку епідеміологічної ситуації в країні та затверджених законодавчо параметрів бюджету. Якщо буде збільшуватися обсяги захворюваності в країні, а пожвавлення ділової активності і внутрішнього попиту виявиться нестійким, НБУ буде підтримувати українську економіку за рахунок зниження облікової ставки НБУ. У разі збільшення інфляційного тиску у 2021 році НБУ зможе підвищити свою облікову ставку.

Висновки. Провідні Центральні та національні банки світу переглядають свої засади монетарного регулювання. Щодо результатів такого перегляду заявив Федеральний резерв США, зокрема було переглянута його мандат щодо середньострокової інфляційної цілі та визначення максимального рівня зайнятості. До кінця 2020 р. має завершити перегляд засад монетарного регулювання Центральний банк Європи. На сьогодні в багатьох країнах світу йде дискусія щодо необхідності посилення ролі їх Центральних банків в монетарному регулюванні.

З урахуванням цих дій наших закордонних партнерів слід і Україні переглянути свої засади монетарного регулювання. Фокусування державних органів влади на власних пріоритетах і неузгодженість монетарної, фінансової і бюджетної політик

уже нам продемонструвало дуже малу ефективність і має бути залишена у минулому, одночасно з неузгодженістю макроекономічних показників бюджету, на які спирається система монетарного регулювання НБУ та політика Уряду. Як результат, між монетарним і фіскальним регулюванням в Україні має спостерігатися потужна взаємодія та взаємодоповнення.

На сьогодні глобальним трендом в управлінні державою є розмивання меж між фіскальним і монетарним регулюванням, і економічна криза пов'язана з пандемією COVID-19 прискорює та унаочнює такий процес.

Література

1. Українська економіка впала за півроку на 6,5%. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/08/6/663774/> (дата звернення: 15.11.2020).
2. НБУ може погіршити прогноз падіння ВВП на 2020 рік мінімум до 6% - банкіри. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/07/21/663191/> (дата звернення: 15.11.2020).
3. МВФ погіршив прогноз падіння ВВП України в 2020 році. *Ліга. Новини*. URL: <https://ua-news.liga.net/economics/news/mvf-pogirshiv-prognoz-padinnya-vvp-ukraini-v-2020-rotsi> (дата звернення: 15.11.2020).
4. Данилишин Б. Перспективи удосконалення монетарної політики України. *Фінанси України*. 2020. № 2. С. 7–24
5. Міщенко В. Роль монетарного регулювання у стимулюванні економічного розвитку. *Фінанси України*. 2017. № 4, С. 75–93

References

1. Economic truth (2020). «Ukrainska ekonomika vpala za pivroku na 6,5%». [The Ukrainian economy fell by 6.5% in six months]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/08/6/663774/> (accessed: 15 November 2020).
2. Economic truth (2020). «NBU mozhe pohirshyty prognoz padinnia VVP na 2020 rik minimum do 6% - bankiry». [The NBU may worsen the forecast of GDP decline in 2020 to at least 6% - bankers]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/07/21/663191/> (accessed: 15 November 2020).
3. League. News (2020). «MVF pohirshyv prognoz padinnia VVP Ukrainy v 2020 rotsi». [The IMF has downgraded the forecast for Ukraine's GDP to fall in 2020]. Available at: <https://ua-news.liga.net/economics/news/mvf-pogirshiv-prognoz-padinnya-vvp-ukraini-v-2020-rotsi> (accessed: 15 November 2020).
4. Danylyshyn B. (2020), «Perspektyvy udoskonalennia monetarnoi polityky Ukrainy» [Prospects for improving the monetary policy of Ukraine], *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], № 2, pp. 7–24.
5. Mishchenko V. (2017), «Rol monetarnoho rehulivannia u stymulivanni ekonomichnoho rozvytku» [The role of monetary regulation in stimulating economic development], *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], № 4, pp. 75–93.

Тищенко В.В., Тищенко Е.И. Влияние COVID-19 на монетарное регулирование в Украине

В статье рассмотрено современное состояние приращения монетарного регулирования в Украине. Выделены особенности развития экономики Украины в условиях

пандемии COVID-19: уровень учетной ставки монетарной политики НБУ в условиях карантинных мероприятий; уровень процентных ставок НБУ; уровень средневзвешенных гривневых процентных ставок по новым кредитам и депозитам; уровень депозитов и кредитов в национальной валюте. Охарактеризованы приоритеты в монетарном регулировании в Украине в условиях пандемии COVID-19. Проанализированы сценарии экономического развития украинского экономики в краткосрочной перспективе. Выделены условия для обеспечения повышения эффективности монетарной регуляции в Украине в условиях пандемии COVID-19.

Ключевые слова: COVID-19, пандемия, монетарное регулирование, учетная ставка, валютный рынок, банковская система, экономическое развитие.

Tyshchenko V.V., Tyshchenko O.I. Influence of covid-19 on monetary regulation in Ukraine.

As a result of the quarantine measures imposed due to the COVID-19 pandemic, the fall in Gross Domestic Product in Ukraine in the first half of 2020 amounted to 6.5%. According to the forecasts of the National Bank of Ukraine, the fall in tin domestic product in Ukraine as a whole in 2020 may reach at least 6%. According to the International Monetary Fund, Ukraine's economy may shrink by 8.2% in 2020.

Quarantine restrictions have eroded consumer sentiment, almost halting several sectors of the economy - retail, hotel and restaurant business, air transportation. Revenues to the budget have significantly decreased. As a result of the quarantine, the company's Ukrainian economic entities froze their investments and production chains.

The article considers the current state of implementation of monetary regulation in Ukraine. The peculiarities of the development of Ukraine's economy in the conditions of the COVID-19 pandemic are highlighted: the level of the discount rate of the NBU monetary policy under the conditions of quarantine restrictions; the level of NBU interest rates; the level of weighted average hryvnia interest rates on new loans and deposits; level of deposits and loans in national currency. Priorities in the monetary regulation of Ukraine in the conditions of the COVID-19 pandemic are described. Scenarios of economic development of the Ukrainian economy in the short run are analyzed. Conditions for ensuring the efficiency of monetary regulation in Ukraine in the conditions of the COVID-19 pandemic are highlighted.

Given the changes in monetary regulation in our Western partners, Ukraine should reconsider its principles of monetary regulation. The focus of public authorities on their own priorities and the inconsistency of monetary, fiscal and budgetary policies have already shown us very little effectiveness and should be left in the past. Simultaneously with the inconsistency of macroeconomic budget indicators on which the NBU's monetary regulation system and the Government's policy are based. As a result, there should be strong interaction and complementarity between monetary and fiscal regulation in Ukraine.

Key words: COVID-19, pandemic, monetary regulation, discount rate, foreign exchange market, banking system, economic development.

Тищенко Володимир Валентинович – к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи ЧНУ імені В.Даля, dr_vlad@ukr.net

Тищенко Олена Ігорівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи ЧНУ імені В.Даля, malkova_helena@ukr.net

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-124-135>

УДК 65.012.8:334.78

ВИЯВЛЕННЯ ВПЛИВУ АКТОРІВ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО РІВНЯ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІНТЕГРОВАНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ СТРУКТУРИ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ

Христенко Л.М., Чорна О.Ю., Білоус Я.Ю.

IDENTIFICATION OF THE INFLUENCE OF ACTORS OF THE HORIZONTAL LEVEL ON THE STATE OF ECONOMIC SECURITY OF THE INTEGRATED INDUSTRIAL STRUCTURE BASED ON THE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL COMPONENT

Khrystenko L.M., Chorna O.Y., Bilous Y.Y.

У статті розкрито зміст поняття «економічна безпека інтегрованої промислової структури»; доведена значущість фінансової складової як функціонального елементу у структурі системи економічної безпеки інтегрованої промислової структури та її акторів, оцінка якої дозволить оперативно встановити фактичний стан економічної безпеки інтегрованої промислової структури й виявити напрями його зміни під впливом станів акторів; запропонована методика виявлення впливу акторів горизонтального рівня на стан економічної безпеки інтегрованої промислової структури через визначення відправної позиції та змін у зонах ризиків діяльності інтегрованої промислової структури та її акторів за оцінками швидких показників-індикаторів фінансової складової; проведено апробацію запропонованої методики на прикладі інтегрованої промислової структури – ТОВ «Метінвест Холдинг».

Ключові слова: економічна безпека, забезпечення економічної безпеки, етап оцінки, інтегрована структура промисловості, актори горизонтального рівня, фінансова складова економічної безпеки, методика виявлення впливу.

Постановка проблеми. Інтегровані промислові структури (далі ІПС) давно стали ключовими об'єктами в багатьох галузях вітчизняної економіки та мають велике значення для економічної безпеки держави в цілому та регіонів й галузей зокрема. Проте, активна зміна тенденцій розвитку світової економіки, ускладнення ринкового середовища, зростання непередбачуваності й плінності його постійних змін вимагає від керівництва ІПС пильного стеження за станом економічної безпеки інтегрованої структури в цілому та прийняття оперативних управлінських рішень щодо протидії фінансово-ресурсним втратам та ризикам настання таких втрат за допомогою методик швидкого виявлення характеру впливу (позитивного або негативного) акторів

різного рівня (горизонтального або/та вертикального) шляхом їхньої оцінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наразі в Україні відбувається актуалізація проблематики економічної безпеки, що супроводжується глибоким осмисленням явищ та процесів, генерацією нових ідей, появою свіжих поглядів, формулюванням та уточненням понятійно-категоріального апарату [7].

Аналіз сучасних наукових публікацій за даною тематикою свідчить, що особливу увагу науковці приділяють дослідженню понять "економічна безпека держави", "економічна безпека регіону", "економічна безпека підприємства" [1,3,4,7,6,8,9,15,16,21,24,28]. Загалом, цими дослідниками вирізняється наступні рівні ієрархічної декомпозиції економічної безпеки: глобальна економічна безпека, міжнародна економічна безпека, національна економічна безпека, економічна безпека регіону, економічна безпека галузі, економічна безпека підприємства, економічна безпека сім'ї (особистості). Вочевидь, чим вищим є рівень розгляду економічної безпеки, тим більшим є прояв економічних законів, їх вплив на кінцевий результат функціонування.

Беручи до уваги сучасну специфіку функціонування регіональних та/або галузевих економік стає актуальним запровадження у вищерозглянутій ієрархічній декомпозиції економічної безпеки ще одного рівня – рівня економічної безпеки інтегрованої промислової структури (ІПС). Слід зауважити, що економічна безпека ІПС має своє предметне поле дослідження, а саме інтегрований простір, що становить собою коаліцію акторів, утворену для виробництва власних інститутів, які у майбутньому визначатимуть динаміку розвитку інтегрованої ціліс-

ності. Таке предметне поле має свої особливості, свою специфіку щодо ідентифікації та забезпечення його економічної безпеки.

Питання ідентифікації поняття "економічна безпека ІПС" слід розпочати з аналізу самого базового поняття у трактуванні різних авторів. Більшість дослідників безпекового напрямку, як правило, визначають економічну безпеку (обов'язково з прив'язкою до певного об'єкта, як то держави, регіону, галузі, підприємства та ін.) як деякий певний результат, що проявляється через стан або міру [24]. Наприклад, стан ефективного використання ресурсів [5, 6, 15], стан стабільного функціонування та розвитку, стан захищеності потенціалу [4], стан захищеності діяльності [3], стан захищеності інтересів [21], міра гармонізації або задоволення інтересів [8], міра економічної свободи [9] та ін. Проте більшістю авторів визнається той факт, що отриманий результат (стан або міра) досягається через протидію різного роду загрозам (негативним чинникам), що виникають у полі функціонування об'єкта, та стають джерелом фактичного або потенційно очікуваного виникнення ризиків певних втрат, тобто небажаних відхилень фактично отриманих результатів діяльності об'єкта від їхніх очікуваних (планових) значень.

Враховуючи попереднє дослідження щодо поняття «економічна безпека» та специфіку сутності інтегрованої промислової структури, у статті під економічною безпекою ІПС розуміється такий стан інтегрованого утворення, який забезпечує збереження цілісних економіко-технологічних та організаційно-соціальних умов функціонування структури внаслідок протидії (протистояння, подолання, запобігання) загрозам зовнішнього і внутрішнього середовища шляхом узгодження інтересів ІПС з інтересами акторів, а також інтересів самих акторів між собою, та досягнення збалансованості (у часі та просторі) їхніх ресурсів з метою зменшення фактичних або потенційно очікуваних ризиків втрат [27]. Тож, не виникає сумніву, що економічна безпека ІПС як стан піддається впливу з боку станів, які властиві її акторам як окремим соціально-економічним одиницям цілісної структури.

Безперечним є той факт, що будь-який стан необхідно забезпечувати. У науковій праці [24] подається визначення, що забезпечення економічної безпеки підприємства є, перш за все, процесом у вигляді послідовних і взаємопов'язаних дій (етапів) щодо протидії наслідкам внутрішніх або зовнішніх, об'єктивних або суб'єктивних загроз, метою якого є досягнення бажаного стану (міри) захищеності об'єкта від їхнього впливу у межах всіх його функціональних складових, які одночасно виступають зонами його функціонування зі специфічним переліком відповідних лише кожній окремій зоні загроз. Ефективне протікання такого процесу стає запорукою стабільного й ефективного функціонування і розвитку підприємства, його фінансової стійкості й платоспроможності, підвищення конкурентоспроможності на ринку, і, як наслідок, формування не-

обхідних передумов для повної реалізації економічних та соціальних цілей діяльності [24].

Подане визначення можливо цілкомито спроектувати на визначення "забезпечення економічної безпеки актора ІПС", оскільки окремий актор, залишаючись соціально-економічною одиницею ІПС, все ж таки є окремим господарюючим суб'єктом. Однак, слід згадати про залежність ІПС від результатів діяльності акторів, про їхню можливість впливати на стан економічної безпеки ІПС в цілому. А отже, підсумовуючи вищезазначене та залучаючись підтримкою попередніх досліджень [24, 25, 26, 27], під "забезпеченням економічної безпеки ІПС" слід розуміти процес по досягненню консолідованого результату – стану захищеності від загроз, який формується під впливом стійкості до життєдіяльності акторів; масштабів впливу окремих акторів (за функціональними складовими) на результати функціонування ІПС в цілому; ефективності ділових взаємовідносин акторів з головною надбудовою ІПС та між собою на горизонтальному й вертикальному рівнях структури; інтегрального співвідношення; рівня компенсаторних можливостей акторів та ін.

Серед усіх етапів, що формують процес забезпечення економічної безпеки ІПС, саме оцінка є тим ґрунтовним елементом, який допомагає об'єктивно визначити поточний (відправний) стан економічної безпеки ІПС в цілому та її акторів зокрема, а також, що є напевне головним, визначитися з напрямками по досягненню бажаного (оптимального) стану економічної безпеки ІПС з врахуванням впливу з боку станів акторів ІПС. Особливої актуальності набуває питання оцінки у відношенні оперативності отримання інформації для прийняття швидких проте ефективних управлінських рішень відносно посилення захищеності ІПС.

Мета. Мета статті полягає у розкритті змісту та доведенні значущості фінансової складової як функціонального елементу у структурі системи економічної безпеки ІПС та її акторів, оцінка якої дозволить оперативно встановити фактичний стан економічної безпеки ІПС та виявити напрями його зміни під впливом станів акторів; виробленні методики виявлення впливу акторів горизонтального рівня на стан економічної безпеки інтегрованої промислової структури через визначення відправної позиції та змін у зонах ризиків діяльності ІПС в цілому та її акторів за оцінками швидких показників-індикаторів фінансової складової; апробації запропонованої методики на прикладі інтегрованої промислової структури – ТОВ «Метінвест Холдинг».

Матеріали й результати дослідження. Економічна безпека ІПС – комплексне поняття, до складу якого входять суб'єкти, об'єкти та механізм реалізації безпеки ІПС в цілому, та її акторів зокрема. Система економічної безпеки ІПС і кожного її актора є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від великої кількості чинників як зовнішньої, так і внутрішньої взаємодії. Елементи є складовими частинами будь-якої системи. Одним з елементів еко-

номічної безпеки ІПС є її функціональні складові – це сукупність основних напрямів її економічної безпеки, що істотно відрізняються один від одного за своїм змістом. Отже, для досягнення високого рівня економічної безпеки керівництво ІПС повинно проводити роботу із забезпечення стабільності та ефективності функціонування всіх основних складових її економічної безпеки [29].

Позиції дослідників щодо виділення складових економічної безпеки підприємства не дійшли єдності. Вузкий підхід має І.Б. Дегтярьова, яка виділяє такі складові – ринкову інтерфейсну та інформаційну складові [10]. Проте більшість авторів (І.А. Дмитрієв, А.О. Близнюк, Ф.О. Журавка, Л.А. Могильна, Н.В. Штамбург, О.В. Хомів, В.Л. Оргинський, І.С. Керницький, М.І. Керницький, М.О. Живко, Н.Г. Мехеда, О.В. Нусінова, М. Горбань) виділяють такі складові: фінансову; інтелектуальну і кадрову; техніко-технологічну; політико-правову; інформаційну; екологічну; силову [14,15,16,21,28,29].

У відношенні до ІПС актуальним є дослідження [25], у якому виділені основні функціональні складові економічної безпеки та надана їхня характеристика. До таких складових належать: фінансова складова (досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів ІПС), інтелектуальна і кадрова складові (збереження і розвиток інтелектуального потенціалу ІПС, ефективне управління персоналом), техніко-технологічна складова (ступінь відповідності застосовуваних на ІПС технологій провідним світовим аналогам за оптимізації витрат ресурсів), зовнішньоекономічна складова (здатність ІПС протистояти зовнішнім загрозам, адаптувати та реалізувати свої економічні інтереси на внутрішньому та зовнішніх ринках), енергетична складова (захист інтересів акторів ІПС і ІПС у цілому в енергетичній сфері від неясних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру), політико-правова складова (всебічне правове забезпечення діяльності ІПС, дотримання чинного законодавства), силова складова (забезпечення фізичної безпеки працівників ІПС (передусім керівників) і збереження її майна), інвестиційно-інноваційна складова (забезпечення активної інвестиційної й інноваційної діяльності), екологічна складова (дотримання чинних екологічних норм, мінімізація витрат від забруднення довкілля), інформаційно-комунікаційна складова (ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності ІПС) [25].

Треба зазначити, що кожна з означених функціональних складових економічної безпеки ІПС характеризується власним змістом, набором функціональних критеріїв і способами забезпечення. Вони завжди перебувають у щільному взаємозв'язку, взаємодії та спричиняють істотний вплив одна на іншу. Проте саме фінансова складова вважається провідною й вирішальною, оскільки результативність управління будь-якою іншою елементом економічної безпеки ІПС та системи в цілому найбільш показово проявляються саме через результати фінансової

складової, а її реакції на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування структури є більш швидкими, динамічними, показовими й зчитуваними.

Слід зауважити, що у наукових джерелах літератури розглядається два поняття у межах цієї теми, як то «фінансова безпека» та «фінансова складова економічної безпеки». Так, поняттю «фінансова безпека» приділяють увагу такі вчені, як І.О. Бланк, Т.Г. Васильців, К.С. Горячева, Л.І. Донець, Т.Ю. Загорельська, С.М. Ілляшенко, М.І. Камлик, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко та ін. [1,3,4,5,10, 21]. Так, І.О. Бланк під фінансовою безпекою підприємства розуміє кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри яких визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його сталого розвитку в поточному і перспективному періоді [1]. Зазначене поняття акцентує увагу лише на захисті фінансових інтересів підприємства. Цікава думка О. М. Ляшенко, яка дотримується позиції, що фінансова безпека є функціональною складовою економічної безпеки підприємства, не тотожною з нею за сутністю, а, скоріше комплементарною, проте не домінуючою [10].

У свою чергу, фінансова складова економічної безпеки розкривається, як правило, у поєднанні з суб'єктом «підприємство» та трактується як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, яке виражене у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління і використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінних паперах підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив її технологічного і фінансового розвитку [15,28]. Поняття є доволі розширеним, при цьому цілковито може бути спроектованим на такий суб'єкт господарювання як ІПС. Його недоліками є: недостатнє охоплення функціонального поля фінансової складової та перевантаження суто технічними аспектами, які не мають прямого відношення до фінансового напрямку.

Тож, у статті підтримується думка щодо тотожності означених понять з точки зору їхньої функціональності стосовно економічної безпеки певного господарського суб'єкта (будь-то самостійне підприємство або підприємство-актор інтегрованої структури, або сама інтегрована структура, тощо) лише з фінансових питань, які властиві функціональній фінансовій складовій діяльності такого суб'єкта. З цієї точки зору фінансова складова економічної безпеки суб'єкта (у випадку цього дослідження ним виступає ІПС та її актори) пов'язана з таким його станом,

який підтверджується: 1) рентабельністю діяльності ІПС та її акторів, що є наслідком збалансованої забезпеченості суб'єктів економічними ресурсами (за їх видами, обсягами, якістю та ін.) та ефективності їхнього використання у процесі операційної діяльності; 2) ефективністю грошових потоків й платоспроможністю ІПС та акторів, що залежить від якісної платіжної дисципліни з боку всіх стейкхолдерів господарського процесу, а також збалансованістю між ліквідними активами та залишками коштів на рахунках суб'єктів; 3) фінансовою стійкістю ІПС та акторів, яка є проявом обґрунтованого співвідношення між видами власного та запозиченого капіталів. За умов дотримання означених критеріїв за фінансовою складовою, які засвідчують захищеність ІПС та акторів від загроз шляхом доведення відсутності або допустимості фінансових втрат (у формі чистого доходу, прибутку, власного капіталу), і, як наслідок, уникнення (або зниження) ризиків діяльності інтегрованої промислової структури та її коаліційних учасників, стан економічної безпеки ІПС можна вважати прийнятним. Зауважимо, що оцінка стану економічної безпеки за вказаними критеріями є первинною та актуальною до моменту застосування змістовно складніших методів та методик, які передбачають залучення в оцінювання більшого кола структурних функціональних складових економічної безпеки ІПС.

За сучасних динамічних умов функціонування, якісно-оперативна оцінка стану економічної безпеки ІПС за фінансовою складовою, перш за все, критично необхідна керівництву самої інтегрованої структури та керівництву її акторів, власникам ІПС, стратегічним інвесторам, кредиторам та партнерам.

Про попит фінансової складової економічної безпеки певного суб'єкта господарювання та отримуваних на її основі оцінок свідчить наявність досить значної кількості різних науково-теоретичних праць та методичних рекомендацій щодо методів та методик оцінки різної глибини та складності, які мають свої переваги й недоліки. Це підтверджує і провідний фахівець у галузі безпекознавства Г.В. Козаченко, яка вважає що оцінка стану економічної безпеки належить до тих питань економічної безпекології, які характеризуються існуванням численних досліджень, але все ще не мають прийнятного погодженого всіма вирішення [7]. Існування розрізаних методик оцінки стану економічної безпеки та майже повна їхня відсутність стосовно до такого специфічного суб'єкта господарювання як ІПС, на жаль, гальмують процес формування відповідних теоретичних та практичних засад.

Складності додає і об'єкт оцінювання, яким є економічна безпека ІПС як ієрархічно та гетерархічно структурованого цілісного утворення акторів, чий інтереси реалізуються в ході технологічних, фінансово-економічних, організаційних, соціальних процесів шляхом сумісної діяльності з метою досягнення спільних цілей та протистояння й подолання загроз, які існують у зовнішньому і внутрішньому се-

редовищі функціонування цілісної структури [26,27].

Багатокритеріальність та багатовекторність інтеграційних процесів в ІПС, а також складна ієрархічна будова і багатофункціональність ІПС обумовлюють необхідність вирішення певних акторів для оцінювання їх впливу на економічну безпеку ІПС. При цьому можливе різноманіття комбінації зв'язків належних до ІПС акторів, що потребує своєю чергою проведення декомпозиції окремих її частин за спрямованістю і сферою діяльності чи за взаємним розташуванням акторів у галузевій структурі ІПС (горизонтальна, вертикальна, паралельна, кругова, конгломеративна). А отже, важливо вирішити перш за все позицію актора, місце в структурі можливостей і типи зв'язків, які підтримує актор та які визначають силу його впливу на стан економічної безпеки ІПС. При цьому, слід зауважити, що економічна безпека у розрізі будь-якої функціональної складової обов'язково має тенденцію змінюватись під впливом її акторів незалежно від напрямку зв'язку.

Нагадаємо, що мета дослідження, яке наводиться у статті, звужена до виявлення впливу на стан економічної безпеки ІПС лише акторів горизонтального рівня. При цьому, акторами ІПС горизонтального рівня вважаються об'єднання агентів з однорідною діяльністю, що діють на однаковій ланці виробничого чи торговельного ланцюга в одній галузі [17].

Надалі, об'єднавши результати попередніх досліджень щодо понять про стан економічної безпеки, фінансову складову економічної безпеки, критерії оцінки стану економічної безпеки за фінансовою складовою у відношенні до інтегрованої промислової структури (ІПС) та її акторів горизонтального рівня, перейдемо до пропозиції методики виявлення впливу акторів горизонтального рівня на стан економічної безпеки інтегрованої промислової структури на основі оцінки фінансової складової.

Процедура методики виявлення впливу акторів горизонтального рівня на стан економічної безпеки інтегрованої промислової структури на основі оцінки фінансової складової полягає у послідовному виконанні наступних кроків:

Крок 1. Проведення оцінки фінансового стану інтегрованої промислової структури (прикладом є ТОВ «Метінвест Холдинг») на основі розрахунку кількісних показників-індикаторів у розрізі оцінки фінансової стійкості, ефективності грошового потоку й платоспроможності та ефективності діяльності.

Крок 2. Виявлення фактичних й/або потенційних фінансових втрат (прибутку, доходу або власного капіталу) на основі отриманих відхилень фактичних й оптимальних (гранично допустимих) значень показників-індикаторів фінансової складової та встановлення відправної позиції зони ризику діяльності ІПС.

Крок 3. Проведення оцінки станів фінансової стійкості акторів горизонтального рівня (бажано однієї галузевої належності) (наприклад, акторів групи «металургія» ТОВ «Метінвест Холдинг») у розрізі

оцінки фінансової стійкості, ефективності грошового потоку й платоспроможності та ефективності діяльності за розширеним набором показників-індикаторів.

Крок 4. Встановлення фактичних й/або потенційних фінансових втрат акторів на основі відхилень значень показників-індикаторів фінансової складової (фактичних від оптимальних), а також зон ризику їхньої діяльності.

Крок 5. Визначення стану економічної безпеки ІПС на основі встановленої зони ризику її діяльності з врахуванням фінансових втрат, які є наочною та швидко демонстрацією фактичних та/або потенційних загроз діяльності ІПС.

Крок 6. Визначення характеру впливу (позитивного або негативного) акторів горизонтального рівня (однієї галузевої належності) на стан економічної безпеки інтегрованої промислової структури за інформацією про зони ризиків діяльності акторів ІПС з врахуванням їхніх загроз, що пов'язані з видами та розмірами фінансових втрат, і, як наслідок, встановлення нової, скорегованої позиції ІПС на полі зон ризиків діяльності.

З метою апробації запропонованої методики виявлення впливу акторів горизонтального рівня на стан економічної безпеки ІПС за фінансовою складовою у статті обрано інтегровану гірничо-металургійну групу компаній ТОВ «Метінвест Холдинг». До структури групи входять видобувні й металургійні підприємства в Україні, Європі та США, а також мережа продажів у всіх основних регіонах світу [20]. При оцінюванні були використані дані з відкритих джерел інформації та проведений причинно-наслідковий аналіз конкретних ситуацій за розрахованими фінансовими показниками діяльності як холдингу в цілому, так і окремих акторів ІПС горизонтального рівня.

У якості акторів горизонтального рівня, що входять до складу ТОВ "Метінвест Холдинг", діють на території України та мають наближені умови дія-

льності, обрано підприємства металургійної галузі: ПрАТ Комбінат «Азовсталь», ПрАТ ММК імені Ілліча та ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» (табл. 1).

Беручи до уваги, що ТОВ «Метінвест Холдинг» є корпорацією зі значною кількістю акторів як вертикального, так і горизонтального рівнів інтеграції, то перш ніж перейти до оцінювання міри впливу обраних для дослідження акторів горизонтального рівня групи «металургія» на стан економічної безпеки холдингу за фінансовою складовою, необхідно здійснити попереднє оцінювання фінансового стану корпорації в цілому у розрізі фінансової стійкості, результативності діяльності, ефективності грошового потоку й платоспроможності. Отримані оцінки дозволять передбачити фінансові втрати холдингу та визначити зону фінансового ризику його діяльності, яка буде відправною точкою для визначення участі окремих акторів у забезпеченні економічної безпеки інтегрованої структури за фінансовою складовою.

Слід зауважити, що участь акторів виявляється через позитивні та негативні наслідки для стану економічної безпеки ІПС. При цьому позитивні наслідки у межах фінансової складової окремого актора передбачають потенційні фінансові добутки, які відповідно до консолідованої участі у складі ІПС впливають на покращення позицій зони у полі ризику її діяльності та, як наслідок, підвищення рівня економічної безпеки. Негативні наслідки є свідченням потенційних фінансових втрат актора, що знизять, за умови тієї ж консолідації, позиції ІПС на загальному полі зон ризиків її діяльності. Таке зниження позицій, тобто зростання ризикованості діяльності ІПС через збільшення ризикованості діяльності її актора, що встановлюється за допомогою швидких індикаторів (у формі значень показників та їхньої динаміки) у межах фінансової складової, буде свідчити про зниження рівня економічної безпеки інтегрованого об'єднання в цілому.

Таблиця 1

Загальна характеристика акторів горизонтального рівня групи «металургія» Метінвест Холдинг [20]

Керуюча компанія Групи Метінвест – ТОВ «Метінвест Холдинг»		
Металургія – група, що виробляє коксову продукцію, чавун, сталеві напівфабрикати, сортовий і плоский прокат на власних підприємствах. Підприємства розташовані як на території України, так і за кордоном (в Італії, Болгарії та Великобританії)		
Вітчизняні підприємства металургійної галузі, що є акторами Метінвест Холдингу		
ПрАТ Комбінат «Азовсталь» м. Маріуполь, Донецька обл. (код ЄДРПОУ 00191158)	ПрАТ ММК імені Ілліча м. Маріуполь, Донецька обл. (код ЄДРПОУ 00191129)	ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» м. Запоріжжя, Запорізька обл. (код ЄДРПОУ 00191230)
Підприємство повного циклу: виробляє кокс, плавить сталь і випускає плоский, сортовий і фасонний прокат. Єдиний український виробник залізничних рейок	Підприємство повного циклу: випускає чавун, сталь і прокат. Основна продукція комбінату – плоский прокат з вуглецевих, низьколегованих і легованих сталей різного призначення. Найбільший в Україні виробник оцинкованого холоднокатаного листа	Спільне підприємство повного циклу, спеціалізується на виробництві гарячекатаного і холоднокатаного прокату, а також сталевих стрічки, чорної жерсті, гнutoго профілю
Показники виробничої діяльності за 2019 р.		
чавун - 3,5 млн. тон сталь - 4,0 млн. тон прокат - 1,2 млн. тон	чавун - 4,5 млн. тон сталь - 3,6 млн. тон прокат - 2,6 млн. тон	чавун - 4,4 млн. тон сталь - 4,0 млн. тон прокат - 3,5 млн. тон

Таблиця 2

**Оцінка фінансового стану інтегрованої промислової структури на прикладі ТОВ «Метінвест Холдинг»
для визначення зони ризику його діяльності**

Показники	ТОВ «Метінвест Холдинг» [13]		
	2018 р.	2019 р.	Зміни
Оцінка фінансової стійкості ІПС			
Частка чистих активів у загальній вартості активів	0,483	0,501	+0,018
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,483	0,501	+0,018
Коефіцієнт фінансового ризику	0,936	1,003	+0,067
Оцінка ефективності грошового потоку й платоспроможності ІПС			
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку операційної діяльності	1,698	1,660	-0,038
Коефіцієнт ефективності грошового потоку	0,411	0,397	-0,014
Коефіцієнт загальної платоспроможності	1,618	1,327	-0,291
Оцінка результативності діяльності ІПС			
Приріст доходу від реалізації продукції	-	-0,110	-
Рентабельність операційної діяльності	0,100	0,030	-0,07
Рентабельність власного капіталу	0,220	0,049	-0,171
Рентабельність активів	0,106	0,025	-0,081

Таблиця 3

Оцінка фінансової стійкості акторів горизонтального рівня групи «металургія» ТОВ «Метінвест Холдинг»

Показники	ПрАТ Комбінат «Азовсталь» [12]			ПрАТ ММК імені Ілліча [11]			ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» [19]		
	2018р.	2019р.	Зміни	2018р.	2019р.	Зміни	2018р.	2019р.	Зміни
Частка чистих активів у загальній вартості активів актора	0,328	0,296	-0,032	0,352	0,275	-0,077	0,451	0,488	0,037
Частка чистого робочого капіталу у загальній вартості робочого капіталу актора	0,060	0	-0,060	0,030	0	-0,03	0,241	0,198	-0,043
Частка поточної заборгованості у загальній вартості капіталу актора	0,624	0,652	0,028	0,560	0,634	0,074	0,505	0,452	-0,053
Коефіцієнт фінансової незалежності актора	0,328	0,296	-0,032	0,352	0,275	-0,077	0,451	0,488	0,037
Коефіцієнт пролонгованої фінансової незалежності (з врахуванням довгострокових зобов'язань) актора	0,376	0,350	-0,031	0,440	0,366	-0,074	0,495	0,548	0,053
Коефіцієнт фінансового ризику актора	2,048	2,374	+0,326	1,841	2,636	+0,795	1,256	1,050	-0,006
Ефект фінансового важеля	негативне значення			негативне значення			негативне значення		

Результати оцінювання фінансового стану інтегрованої промислової структури на прикладі ТОВ «Метінвест Холдинг» для визначення зони ризику його діяльності представлено у табл. 2.

Отримані оцінки фінансового стану свідчать про знаходження ТОВ «Метінвест Холдинг» у зоні допустимого ризику діяльності, проте у тій її частині, яка є наближеною до перетину із зоною критичного ризику. Підтвердженням знаходження ІПС у зоні допустимого фінансового ризику, умовою якої є збереження беззбиткової діяльності, є: по-перше, позитивна динаміка показника фінансової незалежності, яка забезпечила доведення його рівня до нижньої границі теоретично обґрунтованого оптимального значення, та збільшення частки чистих активів у загальній їхній вартості; по-друге, збереження рентабельності операційної діяльності, власного капіталу та активів холдингу; по-третє, допустимі значення показників ефективності грошового потоку та платоспроможності Метінвест Холдингу. Проте, слід звернути увагу на оцінки, які доводять зниження рівня ІПС в означеній зоні фінансового ризику. Так, співвідношення між обсягами власного та позикового капіталів, говорить про зміну в джерелах фінансування діяльності обраного холдингу не на

користь його фінансової стійкості (показник фінансового ризику протягом досліджуваного періоду збільшився з 0,936 до 1,003). Одночасно з цим, на фоні очевидних фінансових втрат 11% консолідованого доходу від реалізації продукції (товарів, послуг) та зниження суми прибутку холдингу протягом досліджуваного періоду і, як наслідок, досить чуттєве падіння рентабельності як операційної діяльності, так і власного капіталу й активів корпорації взагалі, зміна у структурі джерел фінансування у бік позикового капіталу лише посилює фінансові ризики діяльності ТОВ «Метінвест Холдингу». До того ж наявне і від'ємне відхилення у значеннях показників ефективності грошового потоку та платоспроможності, що також позначається на зниженні рівня ризикованості діяльності ІПС.

Встановивши відповідну позицію зони у полі ризику діяльності ТОВ «Метінвест Холдинг» за допомогою показників-індикаторів фінансової складової, перейдемо до оцінки участі акторів горизонтального рівня групи «металургія» у забезпеченні економічної безпеки ІПС за допомогою швидких індикаторів фінансової складової. Зауважимо, що кількість показників за кожним напрямом оцінки стосовно акторів ІПС, як то оцінка фінансової стійкості,

ефективності грошового потоку й платоспроможності та результативності діяльності, є дещо розширеною для цілей отримання більш вірогідного результату. Результати оцінки подано у табл. 3, 4, 5.

Аналіз фінансової стійкості ПрАТ Комбінат «Азовсталь» вказав на низьку частку чистих активів у загальній їх вартості, які до того ж мають від'ємну динаміку у порівнянні з попередніми періодами, повну відсутність чистого робочого капіталу на кінець досліджуваного періоду та значну (більшу за 65%) частку поточних зобов'язань у загальній сумі капіталу підприємства, яка, при цьому, має ще й позитивну динаміку. Тобто свою діяльність ПрАТ Комбінат «Азовсталь» здійснює за допомогою активів, які належать йому лише на 30%, у той час, як оборотні активи тримаються виключно коштом короткострокового позикового капіталу. Занизький рівень фінансової стійкості підтверджується також і показником-індикатором фінансової незалежності підприємства від зовнішнього запозиченого капіталу. На кінець досліджуваного періоду його значення становить лише 29,6% (при оптимально рекомендованому у 50-70%). Тобто автономність діяльності актора порушена внаслідок неоптимальної структури капіталу підприємства. Виправити ситуацію не допомогли навіть довгострокові запозичені джерела, за допомогою яких фінансова незалежність на строк до їхнього повернення зростає лише на 5,4%. Отримані значення фінансових показників-індикаторів при оцінюванні фінансової стійкості свідчать про ризикованість діяльності актора ППС (ПрАТ Комбінат «Азовсталь»), що додатково підтверджується коефіцієнтом фінансового ризику, значення якого є більшим ніж у два рази за допустиме значення (не більше 1,0) та має протягом досліджуваного періоду несприятливу тенденцію. До того ж негативне значення ефекту фінансового важеля підтверджує зростання серед різних видів фінансових ризиків особливо кредитного, що є свідченням застосування необгрунтованої політики у залученні позикових джерел фінансування та приводить до додаткових фінансових втрат через обслуговування непокритого кредитного навантаження і, як наслідок, зменшення розміру власного капіталу актора ППС. Тож, фінансовий стан досліджуваного актора ПрАТ Комбінат «Азовсталь» є незадовільним через втрату частки власного капіталу, що має негативний вплив на стан економічної безпеки як самого актора зокрема, так і ППС (ТОВ «Метінвест Холдинг») в цілому. Аналогічна ситуація склалася і ще з одним актором холдингу – ПрАТ ММК імені Ілліча, зниження фінансової стійкості якого через втрату частки власного капіталу також негативно вплинуло на стан економічної безпеки ППС. Інша ситуація спостерігається на ПАТ Комбінат «Запоріжсталь», індикативні показники фінансової стійкості якого мали динаміку наближення їх значень до оптимального рівня. Так, частка активів у загальній їхній вартості становить на кінець досліджуваного періоду майже 50%. Не дивлячись на зменшення частки поточної заборгованості у сумі капіталу підприємства, частка чистого робочого капіталу все ж таки незначно знизилася (з 24,1% до 19,8%). На користь покращення фінансової стійкості говорить зростання показника автономності до 48,8%. За допомогою залучення довгострокових запозичень на строк до їхнього повернення фінансова незалежність досягає оптимального рівня та становить на кінець досліджуваного періоду 54,8%. Коефіцієнт фінансового ризику на фоні від'ємної динаміки наблизився до рівня допустимого значення. Тож, у досліджуваному періоді підприємство не втрачало свій власний капітал, а навпаки незначно його наростило. Але, негативне значення ефекту фінансового важеля говорить про те, що при збереженні наявної структури капіталу та низькій рентабельності діяльності ПАТ Комбінат «Запоріжсталь», виникне ситуація, коли актор почне втрачати свій власний капітал, що збільшить ризикованість його діяльності.

Таблиця 4

Оцінка ефективності грошового потоку та платоспроможності акторів горизонтального рівня групи «металургія» ТОВ «Метінвест Холдинг»

Показники	ПрАТ Комбінат «Азовсталь» [12]			ПрАТ ММК імені Ілліча [11]			ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» [19]		
	2018р.	2019р.	Зміни	2018р.	2019р.	Зміни	2018р.	2019р.	Зміни
Питома вага позитивного грошового потоку операційної діяльності в загальній сумі ППП актора	0,998	0,998	0	0,996	0,992	-0,004	0,992	0,985	-0,007
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку операційної діяльності актора	1,050	1,378	0,328	1,034	1,027	-0,007	1,019	1,009	-0,01
Коефіцієнт ефективності грошового потоку актора	0,067	0,048	-0,019	0,060	0,037	-0,023	0,053	0,024	-0,029
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності актора	0,015	0,007	-0,008	0,031	0,026	-0,005	0,012	0,004	-0,008
Коефіцієнт проміжної платоспроможності актора (з врахуванням інкасованої дебіторської заборгованості)	0,855	0,712	-0,143	0,783	0,666	-0,117	1,114	1,058	-0,056
Коефіцієнт загальної платоспроможності актора (за умови монетизації всіх видів оборотних активів)	1,063	0,852	-0,211	1,031	0,826	-0,205	1,318	1,247	-0,071
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості актора	0,839	0,704	-0,135	0,751	0,640	-0,111	1,101	1,054	-0,047

Таблиця 5

**Оцінка результативності діяльності акторів горизонтального рівня групи «металургія»
ТОВ «Метінвест Холдинг»**

Показники	ПрАТ Комбінат «Азовсталь» [12]			ПрАТ ММК імені Ілліча [11]			ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» [19]		
	2018р.	2019р.	Зміни	2018р.	2019р.	Зміни	2018р.	2019р.	Зміни
Приріст/зниження доходу від реалізації продукції актора	–	-0,301	-0,301	–	+0,023	+0,023	–	-0,214	-0,214
Оборотність запасів актора, разів	3,712	4,920	+1,208	4,132	4,835	+0,703	6,516	4,547	-1,969
Оборотність дебіторської заборгованості актора, разів	1,714	1,613	-0,101	2,452	2,232	-0,220	2,024	1,222	-0,802
Оборотність кредиторської заборгованості актора, разів	1,433	1,141	-0,292	1,842	1,428	-0,414	2,134	1,346	-0,788
Комерційна рентабельність актора	0,091	0	-0,091	0,107	0	-0,107	0,165	0	-0,165
Рентабельність операційної діяльності актора	0,063	0	-0,063	0,056	0	-0,056	0,110	0	-0,11
Рентабельність власного капіталу актора	0,122	0	-0,122	0,125	0	-0,125	0,158	0	-0,158
Рентабельність активів актора	0,041	0	-0,041	0,044	0	-0,044	0,077	0	-0,077

Значення показників ефективності грошового потоку є майже однаковими у всіх акторів ТОВ «Метінвест Холдинг». Так, питома вага позитивного грошового потоку операційної діяльності у загальній його сумі свідчить, що основна сума валового грошового надходження забезпечується від основної (задекларованої у статутних документах акторів ІПС) діяльності. Одночасно з цим, значення коефіцієнту ліквідності грошового потоку операційної діяльності досліджуваних акторів ІПС є вищим за одиницю. А це доводить дотримання обраними для дослідження акторами ТОВ «Метінвест Холдинг» принципу самофінансування у реалізації їхньої операційної діяльності. Коефіцієнт ефективності грошового потоку свідчить про наявність зовсім незначних розмірів чистого грошового потоку у загальній сумі грошових видатків. Саме це вплинуло на занизький розмір показника абсолютної платоспроможності. Тож, актори ІПС не лише не мають залишку вільних коштів для ефективної реалізації інших видів діяльності (як то фінансової або інвестиційної), а й такого залишку бракує їм для розрахунків по своїм терміновим зобов'язанням. Деяка інша ситуація складається при оцінюванні проміжної та загальної платоспроможності, значення яких є наближеними до оптимального рівня. Однак, на ПрАТ Комбінат «Азовсталь» та ПрАТ ММК імені Ілліча загальної суми оборотних активів, які шляхом монетизації можуть бути досить швидко переведені у форму грошових коштів (запаси шляхом реалізації, дебіторська заборгованість шляхом інкасації), все ж таки бракує для повного погашення їхніх поточних зобов'язань. На відміну від двох перших акторів ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» має повний ліквідний резерв оборотних активів (на кінець досліджуваного періоду 105,4%) для погашення його короткострокових запозичень. Проте, керівництву підприємства необхідно звернути увагу на те, що часткою, яка переважає у загальному складі такого ліквідного резерву, є дебіторська заборгованість, розміри, ефективність залучення та своєчасність інкасації якої вимагають запровадження обґрунтованої політики управ-

ління, де основним елементом має бути жорсткий контроль над цим видом резервного джерела платоспроможності.

Аналіз результативності діяльності акторів ТОВ «Метінвест Холдинг» виявив падіння чистого доходу від реалізації продукції протягом досліджуваного періоду на ПрАТ Комбінат «Азовсталь» на 30,1% та на ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» на 21,4%. На ПрАТ ММК імені Ілліча, навпаки, спостерігалось зростання чистого доходу, проте лише на 2,3%. Попри різну динаміку чистого доходу поведінка показників ділової активності окремих видів оборотних активів та поточних зобов'язань має як тотожну зі зміною чистого доходу поведінку (наприклад, ПАТ Комбінат «Запоріжсталь», де падіння чистого доходу призвело до падіння оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості), так і відмінну поведінку (наприклад, на ПрАТ Комбінат «Азовсталь» та ПрАТ ММК імені Ілліча). На цих підприємствах, попри різну динаміку доходу, оборотність запасів зростає (через зниження їхньої вартості та частки у загальній сумі оборотних активів), а оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, навпаки, знижується. Проте зміна показників ділової активності, які погіршили свої значення, не є критичною для досліджуваних підприємств-акторів ІПС. Тобто їхня поведінка не значно впливає на зміну грошової маси в обороті акторів ТОВ «Метінвест Холдинг», проте ризик їхньої діяльності може зрости внаслідок необґрунтованого зниження розмірів виробничих запасів, що надалі вплине на перебіг операційного процесу, та значних сум дебіторської заборгованості, що вже позначилося на платоспроможності акторів ІПС. Аналіз рентабельності діяльності підприємств-акторів ІПС виявив геть зовсім сумну картину, коли рентабельні у попередньому звітному періоді підприємства, у наступному періоді почали отримувати збитки починаючи з валового результату (валового збитку). У 2018 р. майже однаковою була рентабельність діяльності ПрАТ Комбінат «Азовсталь» та ПрАТ ММК імені Ілліча. Порівнюючи значення запропонованих показників з депозитними ставками цього періоду, діяльність

акторів можна означити як низькорентабельну. Дещо вища рентабельність діяльності у 2018 р. була на ПАТ Комбінат «Запоріжсталь». Тобто діяльність означеного актора була середньо-рентабельною. Однак, на жаль, у 2019 р. і це підприємство-актор ІПС отримало збитки. Збиткова діяльність акторів ІПС вплинула на зниження суми власного капіталу кожного з них та ТОВ «Метінвест Холдинг» в цілому.

А отже, оцінка фінансового стану акторів горизонтального рівня з метою виявлення зони ризику діяльності для подальшого визначення їхнього впливу на стан економічної безпеки ІПС за допомогою швидких показників-індикаторів фінансової складової дозволила виявити наступне:

результатом діяльності всіх досліджуваних акторів ТОВ «Метінвест Холдинг», незалежно від динаміки чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), є збиток, починаючи з валового збиткового результату. Тобто, обсяги діяльності акторів ІПС впали нижче за поріг рентабельності, що говорить про їх фінансові втрати в обсязі сум прибутків (валового, прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку підприємства) у порівнянні з відповідними показниками попереднього періоду. Фінансові втрати у розмірі суми прибутку на фоні збереження чистого доходу від реалізації продукції є свідченням попадання таких акторів у зону, що на перетині між зонами допустимого та критичного ризику їхньої діяльності;

оцінка ефективності грошового потоку довела повну забезпеченість витрат операційної діяльності усіх акторів ІПС коштом надходжень від цієї ж діяльності. Проте, незначні суми чистого грошового потоку від операційної діяльності не дозволяють утримувати на рахунках акторів ТОВ «Метінвест Холдинг» оптимальні розміри грошових залишків для термінових розрахунків, а також створювати резерви для розвитку інших видів діяльності, як то інноваційно-інвестиційної та/або фінансової. Недостатній ліквідний резерв оборотних активів ПрАТ Комбінат «Азовсталь» та ПрАТ ММК імені Ілліча, а також зниження його суми протягом досліджуваного періоду, призвели до часткового порушення платіжної дисципліни стосовно поточних зобов'язань акторів ІПС. На ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» попри наявність достатнього ліквідного резерву для поточних розрахунків, платоспроможність можна означити як з підвищеним рівнем ризику через головну складову – дебіторську заборгованість, яка є більш ризикованим, у порівнянні із запасами, видом ліквідного резерву. Тож, за отриманими оцінками цього напрямку, актори не міняють свої позиції та залишаються у зоні, що визначена попередньо (тобто на перетині між зонами допустимого та критичного ризику їхньої діяльності);

занизький рівень фінансової стійкості (з тенденцією до подальшого зниження) двох акторів, як то ПрАТ Комбінат «Азовсталь» і ПрАТ ММК імені Іл-

ліча, на фоні збиткової діяльності протягом останнього досліджуваного періоду, свідчить про наявність фактичних ризиків і власне настання самої ситуації втрати власного капіталу цих акторів, що знижує їхні позиції до зони критичного ризику. На відміну від вже названих акторів ТОВ «Метінвест Холдинг», на ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» за умови підйому рівня фінансової стійкості у напрямку до оптимального значення, але з врахуванням збиткової діяльності у 2019 р. та зміни співвідношення між власним та запозиченим капіталом не на користь власного, діяльність можна визнати як ту, що має ризику потенційної втрати власного капіталу у майбутньому. Тож, ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» залишається на межі між зонами допустимого та критичного ризиків діяльності підприємства-актора.

Висновки. Апробація запропонованої у дослідженні методики виявлення впливу акторів горизонтального рівня на стан економічної безпеки інтегрованої промислової структури на основі оцінки фінансової складової на прикладі ТОВ «Метінвест Холдинг» дозволила оперативню встановити наступне: 1) економічна безпека холдингу в цілому знаходиться на допустимому рівні з тенденцією до зниження, про що свідчить зона ризику його діяльності, яка передбачає втрату частини консолідованого доходу, суттєве зниження рентабельності діяльності та зміну у структурі капіталу ІПС і, як наслідок, набуття тенденції до потенційної втрати власного капіталу; 2) серед акторів горизонтального рівня групи «металургія» ТОВ «Метінвест Холдинг» негативний характер впливу за умови збереження наявного рівня економічної безпеки ІПС має ПАТ Комбінат «Запоріжсталь» (тобто фінансові втрати актора цілком тотожні втратам ІПС); 3) негативний характер впливу за умови зниження відправної позиції рівня економічної безпеки ІПС мають ПрАТ Комбінат «Азовсталь» і ПрАТ ММК імені Ілліча (фінансові втрати означених акторів значно нижчі за втрати ІПС). Подальшого розвитку може потребувати сама методика виявлення впливу або її процедура, де можливо будуть враховані інші вагомні чинники, що суттєво відбиваються на значеннях показників-індикаторів фінансової складової. Як приклад, слід зауважити, що два із трьох акторів ТОВ «Метінвест Холдинг», як то ПрАТ Комбінат «Азовсталь» і ПрАТ ММК імені Ілліча, разом з їхніми виробничими площами розміщені у м. Маріуполь Донецької області, яке є наближеним до лінії розмежування у зоні проведення ООС, що створює суттєві виклики у діяльності підприємств-акторів та може здійснити додатковий вплив на рівень їхньої економічної безпеки. Проте не слід забувати, що головним аспектом запропонованої методики є оперативність її застосування та швидкість отримання інформації, які можуть постраждати через надмірне розширення або поглиблення методики.

Література

1. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства. Київ.: Ельга, Ника-Центр, 2004. 784 с.
2. Дегтярєва І.Б. Економічна діагностика : навчальний посібник. Суми : Сумський державний університет, 2012. 112 с.
3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємства України: стратегія та механізм зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384 с.
4. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ, 2008. 239 с.
5. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: навчальний посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 220 с.
6. Ілляшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. №3. С. 12–19.
7. Козаченко, Г. В., Погорелов Ю. С. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2015. № 3(55). С. 6–18
8. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. Київ: Лібра, 2003. 280 с.
9. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія. 2-ге вид. Київ. : НІСД, 2015. 348 с
10. Ляшенко О.М. Специфічні властивості фінансової безпеки підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва*: зб.наук.пр. Луганськ: вид-во СЧУ ім. В.Далю, 2012. № 4(44). С. 27-32. URL: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/44/12lomfbp.pdf> (дата звернення: 07.09.2020).
11. Маріупольський МК ім. Ілліча. Інформація для акціонерів (Звіт незалежного аудитора щодо фінансової звітності ПРАТ «ММК ІМ. ІЛІЧЧА» за період з 1 січня 2018 року по 31 грудня 2018 року; за період з 1 січня 2019 року по 31 грудня 2019 року URL: <https://ilyichsteel.metinvestholding.com/ru/about/info> (дата звернення: 07.09.2020).
12. Металургійний комбінат «Азовсталь». Інформація для акціонерів (Фінансова звітність 2018 р., 2019 р.) URL: <https://azovstal.metinvestholding.com/ua/about/info> (дата звернення: 01.09.2020).
13. Метінвест Холдинг. Звіти та результати: URL:<https://metinvestholding.com/ua/investor/reportresults> (дата звернення: 05.09.2020).
14. Мехеда Н.Г., Горбань М. Складові економічної безпеки підприємства URL:http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_107308.doc.htm (дата звернення: 03.09.2020).
15. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. Москва., 2007. 288 с.
16. Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б. Економічна безпека підприємств, організацій та установ. Київ : Правова єдність, 2009. 544 с.
17. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : монографія. Харків: ВД "ІНЖЕКТ", 2008. 408 с.
18. Пилипенко А. А. Управління економічною безпекою функціонування та розвитку інтегрованої структури бізнесу: архітектурне моделювання та організація обліку. *Економіка розвитку*. Харків, 2018. № 2. С. 71-80. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/egro_2018_2_10 (дата звернення: 06.09.2020).
19. Річна фінансова звітність емітента Публічне акціонерне товариство Запорізький металургійний комбінат "Запоріжсталь" 31.12.2018 р.; 31.12.2019 р.: URL: https://smida.gov.ua/db/feed/showform/fin_general/32820 (дата звернення: 01.09.2020).
20. Сайт ТОВ "Метінвест Холдинг" URL: <https://metinvestholding.com/ua/about> (дата звернення: 01.09.2020).
21. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / Козаченко Г. В. та ін.]. Луганськ: Елтон-2, 2010. 326 с.
22. Христенко Л.М. Значення небезпек, загроз і ризиків у формуванні витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Далю*, 2016. № 6 (230). С. 175-181
23. Христенко Л.М. Проблемні питання в управлінні витратами на забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економіка. Менеджмент. Підприємство*. Луганськ: Видавництво СЧУ ім. В. Далю, 2013. № 25 (2). С. 225-232.
24. Христенко Л.М. Управління витратами на забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економічна безпека: держава, регіон, підприємство* : монографія: в 3 т. Т3 / за заг.ред. Онищенко В. О, Козаченко Г. В. Полтава: ПолтНТУ, 2019. 399 с.
25. Чорна О. Ю. Основні функціональні складові економічної безпеки інтегрованої промислової структури. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Далю*. Северодонецьк, 2016. № 6 (230) С. 187–193
26. Чорна О. Ю. Економічна безпека інтегрованих промислових структур. *Економічна безпека: держава, регіон, підприємство* : монографія: в 3 т. Т3 / за заг.ред. Онищенко В. О, Козаченко Г. В. Полтава: ПолтНТУ, 2019. С. 185-194.
27. Чорна О. Ю. Забезпечення узгодженості управління економічною безпекою інтегрованих промислових структур: сутність, вимоги, інструментарій. *Економіка. Менеджмент. Підприємство*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Далю. Вип. 24. Ч. 1. Луганськ:Видавництво СЧУ ім. В.Далю. 2012. С. 246-253.
28. Экономическая и национальная безопасность: учебник / Под ред. Е.А. Олейникова. Москва: Экзамен, 2004. 768 с.
29. Штамбург Н.В. Складові економічної безпеки підприємства. *Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2011. № 1 (4). С. 490–496.

References

1. Blank Y.A. Upravlenye finansovoy bezopasnost'ju predpriyatiya. Kyev.: El'ga, Nyka-Centr, 2004. 784 s.
2. Degtyar'ova I.B. Ekonomichna diagnostyka : navchal'nyj posibnyk. Sumy : Sums'kyj derzhavnyj universytet, 2012. 112 s.
3. Vasylyciv T.G. Ekonomichna bezpeka pidpriyemstva Ukrainy: strategija ta mehanizm zmicnennja: monografija. L'viv: Aral, 2008. 384 s.
4. Donec' L.I., Vashhenko N.V. Ekonomichna bezpeka pidpriyemstva: navchal'nyj posibnyk dlja studentiv vyshhyh navchal'nyh zakladiv. Kyi'v, 2008. 239 s.
5. Iljashenko S.M. Ekonomichnyj ryzyk : navchal'nyj posibnyk. 2-ge vyd., dop. i pererob. Kyi'v : Centr navchal'noi' literatury, 2004. 220 s.

6. Yl'jashenko S.N. Sostavljajushhyye ekonomycheskoj bezopasnosti predprijatyja y podhody k yh ocenke. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2003. №3. S. 12–19.
7. Kozachenko, G. V., Pogorelov Ju. S. Pro dejaki problemy u suchasnyj ekonomichnij bezpekologii'. Upravlinnja proektamy ta rozvytok vyrobnyctva. 2015. № 3(55). S. 6–18
8. Kozachenko G.V., Ponomar'ov V.P., Ljashenko O.M. Ekonomichna bezpeka pidprijemnytva: sutnist' ta mehanizm zabezpechennja: monografija. Kyi'v: Libra, 2003. 280 s.
9. Ljashenko O. M. Konceptualizacija upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidprijemnytva: monografija. 2-ge vyd. Kyi'v. : NISD, 2015. 348 s
10. Ljashenko O.M. Specyfichni vlastyvoli finansovoi' bezpeky pidprijemnytva . Upravlinnja proektamy ta rozvytok vyrobnyctva: zb.nauk.pr. Lugans'k: vyd-vo SNU im. V.Dalja, 2012. № 4(44). S. 27-32. URL: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/44/12lomfbp.pdf> (data zvernennja: 07.09.2020).
11. Mariupol's'kyj MK im. Illicha. Informacija dlja akcioneriv (Zvit nezalezhnogo audytora shhodo finansovoi' zvitnosti PRAT «MMK IM. ILLICH» za period z 1 sichnja 2018 roku po 31 grudnja 2018 roku; za period z 1 sichnja 2019 roku po 31 grudnja 2019 roku URL: <https://ilyichsteel.metinvestholding.com/ru/about/info> (data zvernennja: 07.10.2020).
12. Metalurgijnyj kombinat «Azovstal'». Informacija dlja akcioneriv (Finansova zvitnist' 2018 r., 2019 r.) URL: <https://azovstal.metinvestholding.com/ua/about/info> (data zvernennja: 01.09.2020).
13. 13.Metinvest Holdyng. Zvity ta rezul'taty: URL:<https://metinvestholding.com/ua/investor/reportresults> (data zvernennja: 05.09.2020).
14. Meheda N.G., Gorban' M. Skladovi ekonomichnoi' bezpeky pidprijemnytva URL:http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/1_0_107308.doc.htm (data zvernennja: 03.09.2020).
15. Osnovy jekonomicheskoi bezopasnosti (Gosudarstvo, region, predprijatje, lichnost') / Pod red. E.A. Olejnikova. Moskva., 2007. 288 s
16. Ortyns'kyj V.L., Kernyc'kyj I.S., Zhyvko Z.B. Ekonomichna bezpeka pidprijemstv, organizacij ta ustanov. Kyi'v : Pravova jednist', 2009. 544 s.
17. Pylypenko A. A. Strategichna integracija pidprijemstv: mehanizm upravlinnja ta modeljuvannja rozvytku : monografija. Harkiv: VD "INZhEKT", 2008. 408 s.
18. Pylypenko A. A. Upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju funkcionuvannja ta rozvytku integrovanoi' struktury biznesu: arhitekturne modeljuvannja ta organizacija obliku. Ekonomika rozvytku. Harkiv, 2018. № 2. S. 71-80. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecro_2018_2_10 (data zvernennja: 06.09.2020).
19. Richna finansova zvitnist' emitenta Publichne akcionerne tovarystvo Zaporiz'kyj metalurgijnyj kombinat "Zaporizhstal" 31.12.2018 r.; 31.12.2019 r.: URL: https://smida.gov.ua/db/feed/showform/fin_general/32820 (data zvernennja: 01.09.2020).
20. Sajt TOV "Metinvest Holdyng" URL: <https://metinvestholding.com/ua/about> (data zvernennja: 01.09.2020).
21. Systema ekonomichnoi' bezpeky: derzhava, region, pidprijemstvo : monografija / Kozachenko G. V. ta in.]. Lugans'k: Elton-2, 2010. 326 s.
22. Khrystenko L. Znachennja nebezpek, zagroz i ryzykiv u formuvanni vytrat na zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidprijemnytva. Visnyk Shidnoukrai'ns'kogo nacional'nogo universytetu imeni Volodymyra Dalja, 2016. № 6 (230). S. 175-181
23. Khrystenko L. Problemni pytannja v upravlinni vytratamy na zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidprijemnytva. Ekonomika. Menedzhment. Pidprijemnytvo. Lugans'k: Vydavnytvo SNU im. V. Dalja, 2013. № 25 (2). S. 225-232.
24. Khrystenko L. Upravlinnja vytratamy na zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky pidprijemnytva. Ekonomichna bezpeka: derzhava, region, pidprijemstvo : monografija: v 3 t. T3 / za zag.red. Onyshhenko V. O., Kozachenko G. V. Poltava: PoltNTU, 2019. 399 s.
25. Chorna O. Ju. Osnovni funkcional'ni skladovi ekonomichnoi' bezpeky integrovanoi' promyslovoi' struktury. Visnyk Shidnoukrai'ns'kogo nacional'nogo universytetu imeni Volodymyra Dalja. Severodonec'k, 2016. № 6 (230) S. 187–193
26. Chorna O. Ju. Ekonomichna bezpeka integrovanyh promyslovyh struktur. Ekonomichna bezpeka: derzhava, region, pidprijemstvo : monografija: v 3 t. T3 / za zag.red. Onyshhenko V. O., Kozachenko G. V. Poltava: PoltNTU, 2019. S. 185-194.
27. Chorna O. Ju. Zabezpechennja uzgodzhenosti upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju integrovanyh promyslovyh struktur: sutnist', vymogy, instrumentarij. Ekonomika. Menedzhment. Pidprijemnytvo. Zb. nauk. prac' Shidnoukrai'ns'kogo nacional'nogo universytetu imeni Volodymyra Dalja. Vyp. 24. Ch. 1. Lugans'k: Vydavnytvo SNU im. V. Dalja. 2012. S. 246-253.
28. Jekonomicheskaja i nacional'naja bezopasnost': uchebnik / Pod red. E.A. Olejnikova. Moskva: Jekzamen, 2004. 768 s.
29. Shtamburg N.V. Skladovi ekonomichnoi' bezpeky pidprijemnytva. Bjuleten' mizhnarodnogo Nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu. 2011. № 1 (4). S. 490–496.

Христенко Л.Н., Черная О.Ю., Белоус Я.Ю. Определение влияния акторов горизонтального уровня на состояние экономической безопасности интегрированной промышленной структуры на основе оценки финансового компонента

В статье раскрыто содержание понятия «экономическая безопасность интегрированной промышленной структуры»; доказана значимость финансового компонента как функционального элемента в структуре системы экономической безопасности интегрированной промышленной структуры и ее акторов, оценка которой позволит оперативно установить фактическое состояние экономической безопасности интегрированной промышленной структуры и выявить направления его изменения под влиянием акторов; предложена методика определения влияния акторов горизонтального уровня на состояние экономической безопасности интегрированной промышленной структуры через определение начальной позиции и изменений в зонах рисков деятельности интегрированной промышленной структуры в целом и ее акторов по оценкам быстрых показателей-индикаторов финансовой составляющей; проведена апробация предложенной методики на примере интегрированной промышленной структуры - ООО «Метинвест Холдинг».

Ключевые слова: экономическая безопасность, обеспечение экономической безопасности, этап оценки, интегрированная структура промышленности, акторы горизонтального уровня, финансовая составляющая экономической безопасности, методика выявления влияния.

Khrystenko L.M., Chorna O.Y., Bilous Y.Y. Identification of the influence of actors of the horizontal level on the state of economic security of the integrated industrial structure based on the assessment of the financial component

The article combines the terms "economic security" and "integrated industrial structure" provides a definition of economic security of an integrated industrial structure as a state of integrated education, which ensures the preservation of integrated economic-technological and organizational-social conditions of the structure due to external and internal threats, environment by reconciling the interests of the integrated industrial structure with the interests of the actors, and the interests of the actors among themselves, as well as achieving a balance of their resources in order to reduce the risk of financial loss. It is proved that the economic security of the integrated industrial structure as a state is influenced by its actors as separate socio-economic units of the integral structure. Among the stages of economic security, the stage of "assessment" is defined as the basic one in determining the directions of achieving the optimal state of economic security of the integrated industrial structure, taking into account the influences of the actors of the integrated structure. The significance of the financial component as a functional element in the structure of the economic security system of the integrated industrial structure power structure and its actors is proved. Installed that the financial component of economic security of the integrated industrial structure and its actors is connected with such their condition which is confirmed: profitability of activity, efficiency of cash flows and solvency, financial stabil-

ity. The condition is put forward that only in compliance with the specified criteria for the financial component at the optimal level, the state of economic security of the integrated structure of industry is considered acceptable. A method of identifying the impact of horizontal actors on the state of economic security of the integrated industrial structure by determining the starting position and changes in the risk areas of the integrated industrial structure in general and its actors in particular by assessing the rapid indicators of the financial component. The proposed method was tested on the example of an integrated industrial structure – Metinvest Holding LLC.

Keywords: *economic security, ensuring economic security, evaluation stage, integrated structure of industry, actors of horizontal level, financial component of economic security, method of impact detection.*

Христенко Лариса Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: hrystenkoln@gmail.com

Чорна О.Ю. – к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: olgablack555@gmail.com

Білоус Яна Юрївна – ст. викл. кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Стаття подана 18.11.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-136-145>

УДК 659.113.8

ЗНАЧИМІСТЬ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ЗРОСТАЮЧОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Чорна О.Ю., Христенко Л.М., Горбас К.О.

THE IMPORTANCE OF ADVERTISING ACTIVITIES FOR SUCCESSFUL FUNCTIONING OF THE PROCESSING INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF GROWING ECONOMIC COMPETITION

Chorna O.Y., Khrystenko L.M., Horbas K.O.

У статті розкрито зміст поняття «реклама», «рекламна діяльність», доведено значущість рекламної діяльності для успішного функціонування підприємств харчової галузі в умовах економічної конкуренції, виокремлено основні переваги рекламної діяльності підприємств, розглянуто складові елементи рекламної діяльності підприємств харчової галузі, досліджено рекламну діяльність ПрАТ «Куп'янський молочноконсервний комбінат» та її основних конкурентів в харчовій галузі, вирізнено проблемні питання рекламної діяльності підприємств харчової галузі та надано пропозиції щодо їх вирішення.

Ключові слова: реклама, рекламна діяльність, засоби реклами, рекламні послуги, Інтернет-реклама, цільова аудиторія, рекламна стратегія, маркетингові дослідження, витрати на рекламу, рентабельність реклами.

Постановка проблеми. В умовах економічної конкуренції перспектива функціонування підприємств харчової галузі безпосередньо залежить від його конкурентоспроможності, складовою якої є підвищення якості продукції, зниження ціни, розширення номенклатури та асортименту продукції, активне використання засобів корпоративної соціальної відповідальності, підвищення ефективності збутової діяльності, що в свою чергу залежить, перш за все, від ефективної рекламної діяльності.

За останні роки реклама діяльність підприємств харчової галузі змінюється та розширюється, трансформується та оновлюється і як наслідок з'являються нові сегменти, змінюється структура рекламних витрат, рекламні носії, вдосконалюються методи та засоби поширення рекламних повідомлень.

Використання новітніх надефективних рекламних засобів стає основною умовою успішного функціонування підприємств харчової галузі в умовах економічної конкуренції.

Сьогодні вартість виведення нового товару на ринок майже на половину складається із вартості рекламних витрат, і тенденція до збільшення вартості реклами у вартісній структурі продукту чи послуги зростає кожен рік.

Значимість рекламної діяльності підтверджує і сумарний річний об'єм витрат на рекламу в світі більш ніж 1,5 трильйонів американських доларів, в сфері реклами працюють мільйони співробітників в сотні тисяч рекламних агентств і бюро.

Ринок реклами в Україні характеризується постійною позитивною динамікою, так за підсумками 2019 року ринок медіа реклами виріс на 25%, а в 2020 року цей показник збільшиться ще на 18%. Обсяг ринку Інтернет-реклами у 2019 році в Україні склав 12,6 млрд грн, що перевищує результати 2018 року на 35% [9].

В табл. 1 наведені статистичні дані рекламних послуг в Україні за останні два роки та їх прогноз на 2020 рік, згідно з інформацією Української рекламної асоціації та Української Асоціації Маркетингу [7].

Як бачимо, протягом останніх років ринок рекламних послуг має чітку тенденцію розвитку. Прогнози розвитку вітчизняного ринку рекламних послуг на 2021 рік достатньо стримані, що пояснюється значною нестабільністю зовнішнього середовища.

Рекламна діяльність підприємств харчової галузі виступає вагомим елементом його маркетингової діяльності та здійснює економічний вплив в цілому на стан підприємства, на галузь, конкурентів і споживачів, а також економіку країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні рекламна діяльність почала бурхливо розвиватись зі здобуттям незалежності та активізацією конкурентної боротьби. Довгий та стрімкий розви-

ток рекламної діяльності сприяв появі зацікавленості до цієї сфери великої кількості науковців.

Таблиця 1

Обсяг рекламних послуг в Україні 2018-2020 років

	Підсумки 2018 р., млн. грн.	Підсумки 2019 р., млн. грн.	Відсоток зміни 2019 до 2018, %	Прогноз на 2020 р., млн. грн.	Відсоток зміни 2020 до 2019, %
Теле реклама	9 269	11 526	24	13 325	16
Реклама в пресі	1 612	1 843	14	2 099	13,5
Радіо- реклама	578	715	24	839	17
Зовнішня реклама	2 923	3 283	13	3 779	15
Indoor рек- лама	127	152	20	168	11
Інтернет реклама	4 283	5 740	34	7120	24
Всього ре- кламний ринок	18 792	23 259	24	27 330	18

Теоретичні та практичні розробки у сфері реклами знайшли своє відображення в роботах С.В. Заря [14], А.Л. Абаєв та В. А. Алексунін [1], С.В. Карпової [16], Н.О. Жильцової [12], Д. Берстейна [5], С.Г. Божук [6].

Реклама як один з елементів маркетингової діяльності представлена в роботах Д. Бернета [4], А. Дейана [7], Ф. Котлера [17], У. Уелс [23].

Розкриття реклами, як одного з елементів пропаганди ідеології та політики отримало свій розвиток в працях вітчизняних вчених Г.Г. Почепцова та О.А. Феофанова [9].

Найпопулярнішим в українських спеціалістів є визначення, прийняте Американською асоціацією маркетингу, яке зазначає під рекламою будь-яку форму неособистого уявлення і просування ідей, товарів або послуг, оплачувану точно встановленим замовником» [7].

Відомий науковець Ф. Котлер надає наступне визначення реклами як будь-яку платну форму неособистого представлення і просування ідей, товарів або послуг, яку замовляє і фінансує певний спонсор, та наголошував, що реклама являє собою неособисті форми комунікації, що здійснюється за посередництвом платних засобів поширення інформації з чітко вказаним джерелом фінансування [17, с. 43].

А. Дейан вважав, що реклама - платне, односпрямоване і неособисте звернення, здійснюване через засоби масової інформації та інші види зв'язку, агітація на користь будь-якого товару або послуги [16, с. 25].

Існує і така думка: реклама - сплачені кошти непрямих комунікацій між виробником (рекламода-вцем), і покупцем (споживачем), спрямовані на до-

сягнення поставлених маркетингових цілей [14, с. 111].

Аналіз підходів до тлумачення сутності поняття «реклама» свідчить, що основна увага в ньому покладається не на спосіб популяризації, а на саму інформацію, оскільки будь-яка реклама – це завжди інформація [20, с. 25].

У приведених трактуваннях сутності реклами відбиті різні підходи учених і фахівців, що мають спільні риси :

неособистий характер, бо реклама здійснюється через посередників;

реклама – односторонній процес, спрямований від рекламодавця до споживача;

невизначеність реклами, тому що неможливо конкретно оцінити ефект реклами, встановити кількісні та якісні показники впливу на споживача;

громадський характер рекламної діяльності: рекламується товар, а межах закону та загальноприйнятій;

реклама містить інформацію про замовника, отже споживач завжди розуміє кому вигідно рекламувати продукцію.

На підставі аналізу літературних джерел та практики функціонування вітчизняних підприємств під рекламою розуміємо багатофункціональний продукт маркетингової діяльності підприємства, що представляє форму платного, односпрямованого, неособистого просування продукції та бренду підприємства, створених для підвищення ефективності збутової діяльності шляхом соціально-психологічної дії на потреби споживачів.

Багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних економістів присвячено дослідженню сутності та особливості рекламної діяльності: Ю.Н. Бедулін [3], Френк Джефкінс [11], С.В. Карпова [16], О.М. Жильцова [12], Т.Г. Шальман [7], Н.П. Реброва [9], С.В. Скибінський, С.Є. Кайструков [9], У. Уелс, Дж. Бернет, С. Морнарті [23], І.В. Мунтян [20], І.В. Ліпсіц [19] та інші.

В Законі України «Про рекламу» зазначено, що під рекламною діяльністю розуміють розповсюдження інформації про особу чи товар в будь-якій формі та в будь-який спосіб, і її призначення сформулювати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару [13].

Складність і багатоаспектність сутності трактування поняття рекламної діяльності породило велику кількість її визначень.

Так, Р.Г. Іванченко ототожнює рекламну діяльність з рекламою [15], зазначаючи, що це будь-яка форма неособистої пропозиції та просування комерційних ідей, товарів чи послуг коштом чітко визначеного замовника. За переконанням Б.А. Обритька рекламна діяльність є комплексом організаційних і технічних рекламних заходів, спрямованих на створення і підтримку необхідного рівня продажу продукції, швидке реагування на зміну ринкової кон'юнктури, прийняття необхідних заходів для нейтралізації діяльності конкурентів, забезпечення позитивного іміджу фірми і її торгової марки [21, с.12–13].

Рекламна діяльність носить переконуючий та інформаційний характер і спрямована на здійснення впливу на поведінку споживачів. П.І. Партин зазначає, що рекламна діяльність – один з інструментів маркетингу, може використовуватися разом з такими заходами, як стимулювання збуту, тактика індивідуальних продажів та ділові зв'язки [8].

О.М. Лебедев-Любімов під рекламною діяльністю розглядає сферу бізнесу, основна ціль якого розробка і виробництво різних видів рекламної продукції [18].

Мета статті полягає у розкритті змісту та доведенні значущості здійснення рекламної діяльності підприємств харчової галузі, дослідженні, обґрунтуванні та систематизації проблемних питань ведення рекламної діяльності на підприємствах харчової галузі та розробки і обґрунтуванні пропозицій щодо їх вирішення в умовах зростаючої економічної конкуренції.

Матеріали й результати дослідження. Динамічний розвиток виробництва якісної продукції харчової промисловості задля забезпечення продовольчої безпеки країни, задоволення потреб внутрішнього ринку в продовольчих товарах і формування їх потужного експортного потенціалу пріоритетні завдання вітчизняної економіки. Проте, сьогодні вітчизняна харчова промисловість переживає нелегкі часи: нестабільна політична ситуація в країні, соціально-економічна криза, військовий конфлікт на Сході, карантинні заходи щодо запровадження обмежувальних протиепідемічних заходів з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, передвиборча кампанія, інфляція, здороження сировини, збільшення кількості конкурентів в галузі все це зумовило низку питань, що потребують термінового вирішення з метою підтримання успішного функціонування всієї харчової галузі.

Високий рівень конкуренції, стрімкість розвитку галузі, розширення ринку харчової продукції вимагають застосування рекламних заходів для посилення та збереження позицій на ринку. Натомість непрофесійний підхід до збору, обробки і накопичення інформації є однією з причин неефективної рекламної діяльності.

Наразі, в Україні спостерігається перехід від класичних форм рекламної діяльності до більш сучасних методів впливу на споживача. Така тенденція зумовлена технічним розвитком, сучасним стилем життя, зміною цінностей суспільства та іншими факторами. Саме тому на сучасному ринку реклами, інструменти, що використовувались раніше вже не принесуть ефективного результату.

В Україні найбільш поширеними видами реклами сьогодні є теле- та радіо-реклама, реклама в пресі, зовнішня реклама, друкована реклама та реклама в Інтернеті. Так, за даними компанії ТОВ «Тейлор Нельсон Софрез Україна», у 2016 р. 47% опитуваних споживачів здійснили покупки техніки онлайн, 43% придбали одяг і взуття, 31% придбали

квитки на літак, потяг та автобус саме за допомогою мережі Інтернет. Тенденція до зростання цього показника збережеться і у 2017-2019 році, та неймовірного зростання досягне у 2020 році у зв'язку з карантинними заходами в країні.

Ведення рекламної діяльності як спланованої, цілеспрямованої системи у встановлені попереднім аналізом період часу, область дії, ринок і цільової аудиторії надає можливість сформувати та закріпити на ринку позитивне уявлення споживача про якісні та ціннісні властивості продукції підприємства. В такому випадку головною функцією рекламної діяльності є здатність переконати потенційного споживача в необхідності придбати певну продукцію або товар. Вона виступає джерелом інформації і фактором психологічного впливу на потенційних споживачів. Іншими словами, за допомогою рекламної діяльності можна формувати попит та керувати ним [5].

Основні переваги рекламної діяльності підприємств харчової галузі в умовах економічної конкуренції систематизовано та надано на рис. 1.

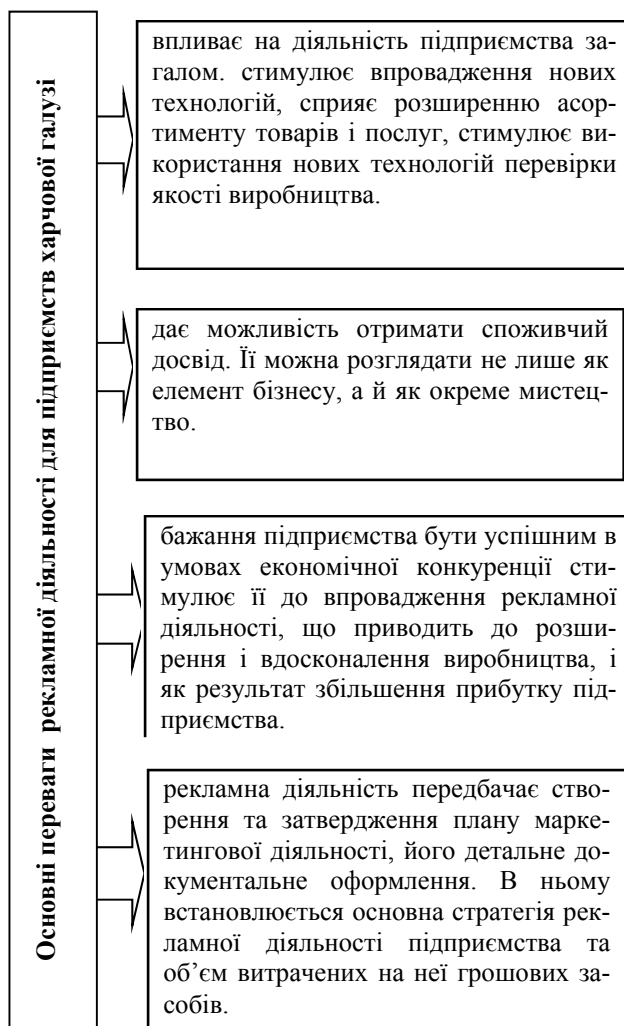


Рис. 1. Основні переваги рекламної діяльності підприємств харчової галузі в умовах зростаючої економічної конкуренції

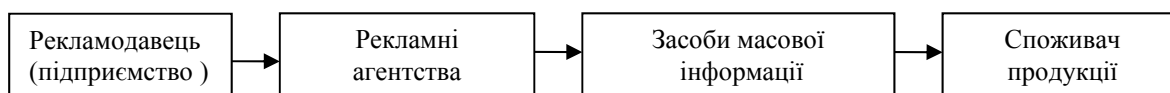


Рис. 2 Складові елементи рекламної діяльності підприємств харчової галузі [6, с. 143]

У зв'язку з цим, активізація рекламної діяльності особливо необхідна підприємствам харчової галузі. Адже для них важливим є розповсюдження інформації про значні характеристики продукції, про її виробництво, про умови купівлі та використання, таким чином, рекламна діяльність бере участь у формуванні товарної пропозиції та попиту, з точки зору конкретної спрямованості рекламної діяльності.

В роботі під рекламною діяльністю підприємств харчової галузі розуміємо сукупність процесів дослідження ринку збуту і визначення потреби в рекламі, дослідження ринку рекламних засобів та рекламної аудиторії, формування стратегії та програми рекламної діяльності, створення рекламного продукту, його публікації чи показу в засобах масової інформації задля підвищення попиту на нього.

Окреслюючи сучасні тенденції розвитку українського ринку рекламної діяльності підприємств харчової галузі, варто сказати про його перенасичення. Сьогодні реклама здебільшого викликає негативну реакцію серед споживачів, її нав'язування викликає обурення та роздратованість. Також однією з проблем рекламної інформації є її однотипність. Розробникам реклами варто звернути увагу на нові формати створення реклами, без нав'язливих настроїв з цікавою та привабливою для споживачів інформацією.

Для повного розуміння сутності рекламної діяльності підприємств харчової галузі необхідно проаналізувати її базову технологію і розділити її на окремі елементи, що надалі дозволить розглянути взаємодію учасників реалізації рекламного процесу [6, с.142].

Класична схема рекламної діяльності підприємств харчової галузі складається з чотирьох елементів та має наступний вигляд рис. 2.

Можна виділити такі основні групи учасників рекламної діяльності підприємств харчової галузі:

- рекламодавці – підприємства харчової промисловості, від імені та за кошти яких здійснюють комунікативно-рекламні акції;

- рекламні агентства – професійні організації, що надають рекламні послуги;

- засоби масової інформації, які продають рекламний час або площі;

- інші учасники рекламної діяльності (експерти, консультанти, творчі об'єднання і організації тощо.)

Доцільним буде дослідити рекламну діяльність підприємств харчової галузі, що займаються виробництвом провідних продуктів харчування, зокрема «Куп'янського молочноконсервний комбінату та його основних конкурентів, основною діяльністю яких є виробництво молочноконсервної продукції.

«Куп'янський МКК» розташований в місті Куп'янськ, Харківської області реалізує свою продукцію в декількох регіонах країни та успішно експортує продукцію в Узбекистан, Молдавію, Вірменію, Азербайджан, Грузію, Туркменістан та інші [22].

Загальну характеристику «Куп'янського молочноконсервний комбінату» надано в табл. 2.

Таблиця 2

Загальна характеристика ПрАТ «Куп'янського молочноконсервний комбінату»

Зміст відомостей	Інформація
Повна назва:	Приватне акціонерне товариство «Куп'янський молочноконсервний комбінат»
Скорочена назва:	ПрАТ «Куп'янський МКК»
ЄДРПОУ:	00418142
Організаційно-правова форма:	Приватне акціонерне товариство
Зареєстрований:	Виконавчий комітет Куп'янської міської рада, 31.05.1994.
Юридична адреса:	63702, Харківська обл., місто Куп'янськ, вул. Ломоносова, 26.
Основні види діяльності (за КВЕД):	10.51: Перероблення молока, виробництво масла й сиру (основна діяльність). 46.33: Гуртова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами. 10.89: Виробництво інших харчових продуктів, н. в. і. у.
Генеральний директор:	Радченко Олександр Олександрович.
Середньооблікова чисельність працівників:	532 особи
Кількість акцій:	37 254 376 штук
Розмір статутного капіталу:	9313594,00 грн.

Сьогодні підприємство випускає свою продукцію під такими торговими марками: «Молочна слобода», «Заріччя», «Насолода». Якість представленої продукції підтверджується традиціями комбінату, які склалися з моменту його створення. Правильне, здорове харчування - це щоденне вживання натуральних, якісних молочних продуктів декількох видів [22].

На рис. 3 наведено динаміку об'єму виробництва основних видів продукції (молочні консерви, незбиране молоко, сухі молочні продукти та масло) «Куп'янського молочноконсервний комбінату».

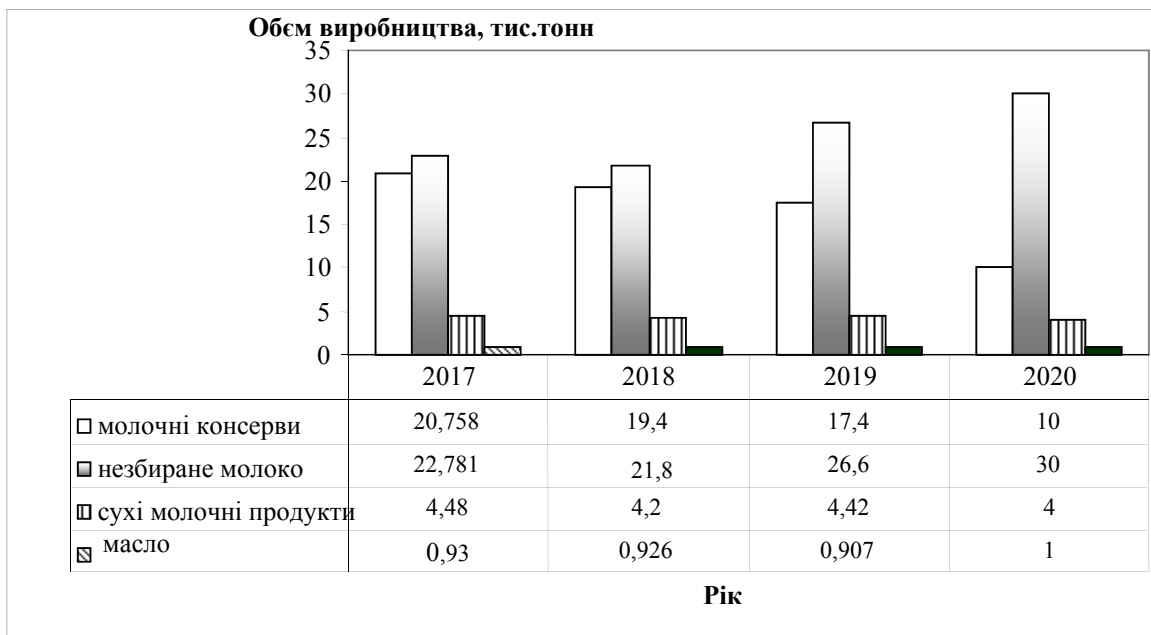


Рис. 3. Динаміка об'єму виробництва основних видів продукції ПрАТ «Куп'янський МКК»

Данні рис. 3 свідчать, що на ПрАТ «Куп'янський МКК» в певних періодах спостерігається зниження виробництва основної продукції, що пов'язане з зростанням цін, зниженням купівельної спроможності споживачів, а також з посиленням конкуренції та під впливом інших негативних чинників зовнішнього середовища. Позитивну тенденцію зростання має об'єм виробництва незбираного молока, підприємство планує збільшувати обсяги його виробництва і в майбутньому. Негативна тенденція спостерігається з обсягами виробництва молочних консервів, що пов'язано перш за все з високим рівнем конкуренції в виробництві цього виду продукції на ринку.

Загалом ПрАТ «Куп'янський МКК» планує нарощувати виробництво основних видів продукції, для успішної реалізації всього обсягу виробленої продукції планується збільшення рекламних витрат.

Сьогодні переробленням молока в Україні займається більше ніж 300 підприємств, майже 80% ринку контролює 50 потужних заводів, більшість з яких є частиною холдингів. Тому ринок молочно-переробної галузі насичений сильними конкурентами. Перелік основних конкурентів ПрАТ «Куп'янський МКК» наведено в табл.3

Як видно з табл. 3, ринок молочно-переробної галузі переповнений конкурентами. Якщо порівнювати частку ринку, яку займає ПрАТ «Куп'янський МКК» то вона становить лише 3%. Проте слід відмітити, що на регіональному рівні в Харківській, Луганській, Донецькій областях підприємство має достатньо великі перспективи розвитку. Адже регіональний рівень галузі не перенасичений продукцією конкурентів, а ПрАТ «Куп'янський МКК» займає лідируючі позиції серед молочно-переробних підприємств східного регіону.

Таблиця 3

Підприємства-конкуренти ПрАТ «Куп'янський МКК»

Назва	Область	Частка ринку
ТОВ «Люстдорф» (ТМ «На здоров'є», «Селянське», «Бур'єнка», «Люстдорф» та «Тогоша»)	Вінницька	9%
ПАТ «Дубномолоко» (ТД «Українська сирна компанія»; ТМ «КОМО»)	Рівненська	8%
ПАТ «Донецький ММЗ № 2» (ПрАТ «Геркулес»; ТМ «Добриня»)	Донецька	6%
ПрАТ «Тернопільський молокозавод» (ТМ «Молокія»)	Тернопільська	5%
ТОВ «Данон Дніпро» (Данон Україна; ТМ «Веселый Пастушок», «Живинка», «Активиа», «Даниссимо», «Растишка»)	Дніпровська	5%
ПрАТ «Галичина» (ТМ «Галичина»)	Львівська	4%
Інші		63%

Сьогодні ринок молочної продукції України – це не лише вітчизняна продукція. Основним конкурентом досліджуваного підприємства, не вітчизняного виробництва є Білорусія, з якої імпортується молочноконсервна продукція, що користується високим попитом серед населення.

Рекламна діяльність потребує значних витрат, на рис. 4 наведена інформація про кількість виділених коштів на рекламну діяльність ПрАТ «Куп'янський МКК» та чистий фінансовий результат від реалізації продукції.

Оцінити ефективність рекламної діяльності підприємства дуже складно. В літературі існує два типи визначення ефективності реклами: економічний та інформаційна [2].

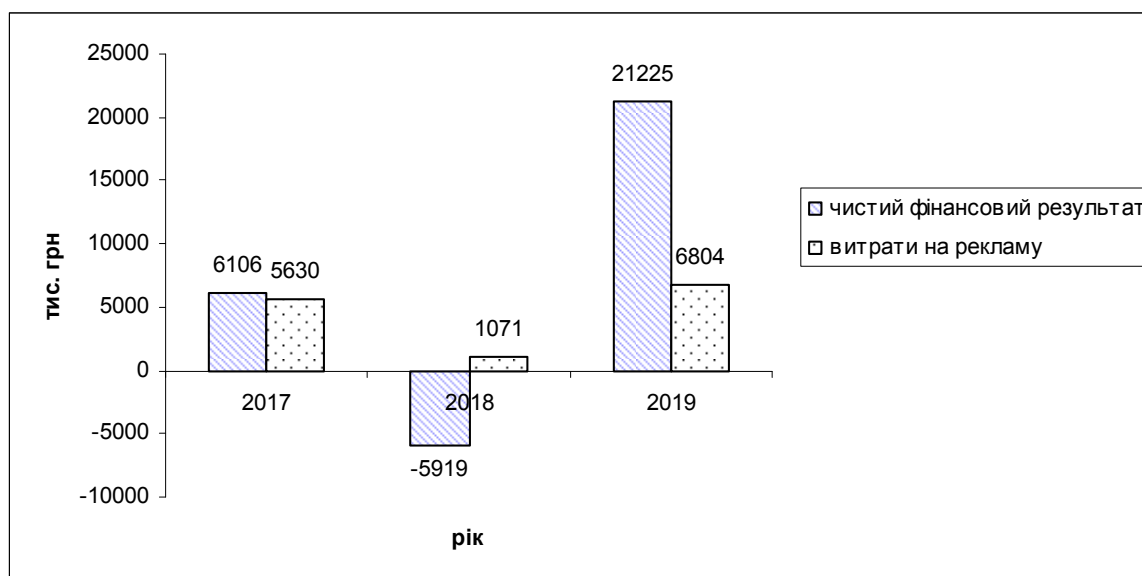


Рис. 4. Динаміка прибутку від реалізації продукції та витрат на рекламну діяльність ПрАТ «Куп'янський МКК»

Економічна ефективність реклами визначається як відношення результату отриманого від рекламної кампанії (зміна об'ємів продажу) до величини витрат (матеріальних, фінансових) на проведення рекламних заходів за певний проміжок часу. Проте такий метод не дає чіткого значення щодо ефективності проведеної реклами. Адже складно визначити вплив реклами на підвищення продажів. В такому випадку реклама є лише однією з сил, що чинять вплив на підвищення кількості реалізованої продукції. Інші сили: ціна, торгові агенти, упаковка, характеристика продукції, дії конкурентів, зміна смаків споживачів, та інші [19].

В табл. 4 розрахована рентабельність рекламної кампанії ПрАТ «Куп'янський МКК».

Таблиця 4

Рентабельність проведеної рекламної кампанії ПрАТ «Куп'янський МКК»

Показник, тис. грн	2017	2018	2019	Приріст доходу		Рентабельність реклами	
				2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Чистий фінансовий результат	6106	-5919	21225	-12025	27144	-118%	398%
Витрати на рекламну кампанію	5630	10171	6804				

Визначивши рентабельність проведених рекламних заходів на ПрАТ «Куп'янський МКК», можна зробити висновок про ефективність їх проведення: так в 2018 році підприємство отримало значні збитки, проте була виділена значна сума на проведення рекламної кампанії. Про це свідчить критично низький показник рентабельності рекламної кампанії. Зрозуміло, що ПрАТ «Куп'янський МКК» витратив кошти на рекламу нерационально та неефективно. В

2019 році ситуація склалась по іншому: керівництво виділило не таку значну суму коштів на рекламу, як в минулому періоді, проте змогло отримати значні прибутки. Рентабельність реклами в цьому періоді складає 398%. Проте, на жаль неможливо розрахувати дійсний показник рентабельності рекламної кампанії при відсутності показника прибутку саме від рекламної діяльності підприємства. Оптимальним значенням рентабельності рекламної діяльності прийнято вважати 100%. Якщо показник менший за норму, це свідчить про збитковість та неефективність проведеної рекламної кампанії.

Інформаційний спосіб визначення ефективності проведеної реклами передбачає визначення наскільки конкретно рекламне повідомлення передає цільовій аудиторії необхідну інформацію чи формує бажану для рекламодавця точку зору.

Сьогодні відділ маркетингу ПрАТ «Куп'янський МКК» плануючи рекламний бюджет 80% коштів витрачає на закупку засобів реклами, а 20% - на проведення досліджень і саму рекламу.

Формування бюджету реклами на ПрАТ «Куп'янський МКК» відбувається шляхом цільового методу, тобто визначаються конкретні цілі на які необхідно направити кошти. Основним недоліком такого методу є те, що не приймається до уваги той факт, що реклама може чинити вплив на об'єм збуту [10].

Сьогодні на ПрАТ «Куп'янський МКК» основними засобами ведення рекламної діяльності є реклама в пресі, зовнішня реклама, реклама на власному веб-сайті. Така реклама є досить затратною та малоефективною.

На рис. 5 наведена частка основних засобів реклами на ПрАТ «Куп'янський МКК».

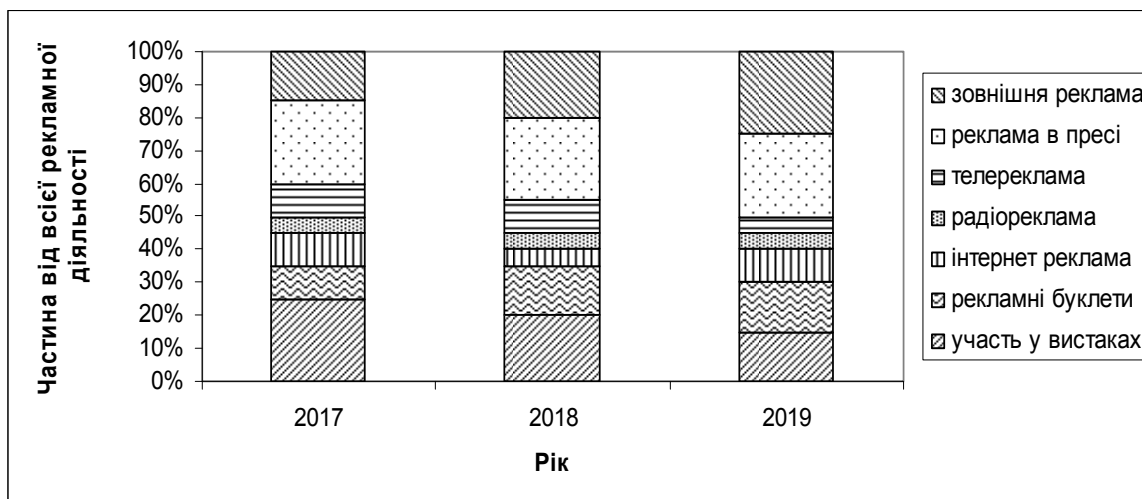


Рис. 5. Основні засоби реклами ПрАТ «Куп'янський МКК»

Як видно з рис. 5, найбільше підприємство застосовує зовнішню рекламу, рекламу в пресі та бере участь у виставках та ярмарках, спостерігається незначна тенденція до збільшення частки теле- та радіо реклами, реклами в Інтернеті. Проте саме Інтернет реклама сьогодні, порівняно з традиційними засобами масової інформації, набуває все більшого значення і має масу переваг і перш за все отримання найбільшого ефекту від потенційної цільової аудиторії. Кількість користувачів Інтернету в Україні сьогодні складає майже 50% населення, країна входить в першу десятку країн Європи за частотою його відвідування. Витрати бізнесу на рекламу в Інтернеті в світі у 2020 року вперше перевершили витрати на рекламу у традиційних ЗМІ.

Недоліком роботи маркетингового відділу також слід вважати відсутність дослідження цільової аудиторії ПрАТ «Куп'янський МКК», вона може бути великою - наприклад, всі споживачі продуктів з молока, або вузької (тільки ті, хто купує знежирений сир за низькою вартістю). Чим ширше це коло, тим більше нечітким буде опис, оскільки в цьому випадку складно визначити яскраво виражені характеристики аудиторії, тим складніше розробити ефективну рекламну кампанію. Вітчизняні виробники реклами, нерідко, для розробки рекламної стратегії не враховують специфіку та різноманітність цільових аудиторій. Найпоширенішим з якісних методів збору та аналізу інформації є метод фокус-груп. Результати досліджень зазначеним методом показали, що найбільш масовим покупцем молочної продукції є частина населення у віці від 20 до 40 років. У цьому віці здобувається молоко, кисломолочна продукція і йогурти. У віці 40 - 50 років кількість придбання молочної продукції знижується. Найбільша питома вага в цій віковій категорії займає молоко - 42%, а найменший - йогурти і десерти - 7%. Після 50-ти років зниження кількості придбання молочної продукції відбувається внаслідок низького рівню доходів. Вікова категорія до 20 років купує молочну продукцію в малих розмірах, причому 59 % займають йо-

гурти і десерти. Маючи чітке уявлення про споживачів продукції керівництво маркетингового відділу ПрАТ «Куп'янський МКК» має змогу розробити ефективну рекламну стратегію.

Підсумовуючи дослідження рекламної діяльності ПрАТ «Куп'янський МКК», зазначимо, що вона має багато недоліків та є неефективною, внаслідок інтуїтивного прийняття рішень щодо рекламної діяльності, відсутності рекламної стратегії, використання не ефективних каналів розміщення реклами, недостатньої мотивації фахівців з реклами, слабого креативного рівня рекламних повідомлень, нераціонального розподілу коштів на рекламу, відсутності цілеспрямованої системи запланованих рекламних заходів, об'єднаних однією ідеєю і концепцією для досягнення конкретної маркетингової мети підприємства, формального дослідження ринку і цільової аудиторії.

Проведені дослідження рекламної діяльності конкурентів ПрАТ «Куп'янський МКК» (ТОВ «Данон Дніпро», ПрАТ «Галичина», ПАТ «Дубномолоко») дозволили виділити і систематизувати її суттєві помилки. Підприємства конкуренти мають такі ж помилки в розробці і реалізації рекламної діяльності, як і ПрАТ «Куп'янський МКК», що свідчить про системність проблеми на більшості підприємств молочно-переробної галузі. В табл. 5 вирішено основні проблемні питання розробки, організації і оцінки рекламної діяльності на підприємствах молочно-переробної галузі та надано пропозиції, щодо їх вирішення.

Звісно до перелічених внутрішніх проблемних питань в рекламної діяльності на підприємствах молочно-переробної галузі можна додати велику кількість зовнішніх проблемних питань: недосконалість законодавчої бази, низький рівень державного управління рекламою, порушення договірних зобов'язань, невисокий рівень довіри рекламі споживачами, реформування українських підприємств, диспропорція розвитку рекламного ринку, слабка орга-

нізація українських рекламних агентств, слабка взаємодія суб'єктів рекламного ринку та інші.

Таблиця 5

Визначення проблемних питань рекламної діяльності на підприємствах молочно-переробної галузі та пропозиції щодо їх вирішення

Проблема	Пропозиція
низька продуктивність працівників відділу маркетингу	реструктуризація відділу маркетингу молочно-переробного підприємства
використання застарілих засобів поширення рекламного повідомлення	зміна засобів поширення реклами про молочну продукцію
низький рівень проінформованості аудиторії про випуск нової продукції, розширення асортименту	перегляд цільової аудиторії на яку спрямоване рекламне повідомлення та зміна каналів розміщення реклами
відсутність зацікавленості в підприємстві зі сторони медіа-ресурсів	організація та проведення прес-туру, активізація громадської та спонсорської діяльності
відсутність досліджень цільової аудиторії	використання сучасних, не затратних методів дослідження в Інтернеті
високі витрати на рекламу	перегляд методу формування витрат на рекламу та обрання більш доцільного методу

Висновки. Стрімкий розвиток і трансформація рекламної діяльності підприємств харчової промисловості зумовлює необхідність системного вивчення аспектів, пов'язаних з її організацією і прогнозуванням. На протязі останніх років відбулося суттєве ускладнення рекламної діяльності, розширилося коло виконуваних нею функцій та виникли нові її види. Рекламна діяльність здатна чинити ефективний цілеспрямований вплив на ринок, будучи інструментом формування потреб, та є найважливішою частиною цілеспрямованої роботи зі збуту продукції і стимулювання попиту, особливо на продукцію підприємств харчової промисловості. Проте, дослідження свідчать про неналежну увагу і велику кількість помилок при веденні рекламної діяльності на підприємствах харчової галузі, що в умовах зростаючої економічної конкуренції та кризи перевиробництва, коли споживачі знаходяться під впливом багатьох рекламних кампаній, ускладнює процес введення нових товарів на ринок та унеможливує підтримку максимального обсягу збуту продукції. Все це зумовлює необхідність в трансформації традиційного ведення рекламної діяльності, її переорієнтації, використання нових засобів реклами та методів дослідження цільової аудиторії, сучасних підходів при розробці рекламної стратегії підприємства, та, відповідно, цілей рекламної кампанії, продукту, що виступає її об'єктом, і цільової аудиторії.

Література

- Абаєва А. Л., В. А. Алексунин. Міжнародний маркетинг: підручник і практикум для вузів. Москва: Юрайт, 2020. 362 с.
- Агафонов А. Сетевой Маркетинг. Система рекрутирования в Интернете. Москва: Омега-Л, 2017. 154 с.
- Бедулин Ю.Н. Технологии эффективных продаж рекламы в газете. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 400 с.
- Бернет Д., С. Мориарти. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. Санкт-Петербург: Питер, 2011. 864 с.
- Берстейн Д. Реклама. Прикинься її знакам. Санкт-Петербург: Амфора, 2001. 265 с.
- Божук С. Маркетинговые исследования. Учебник. Москва: Юрайт, 2017. 280 с.
- Горбас К.О., Держак Н.О. Взаємозв'язок регламентації рекламної діяльності та фінансової політики підприємства. Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи: матеріали V міжнародної наук.-практ. Інтернет-конференції, м. Северодонецьк, 13 квітня 2018 р. Северодонецьк, 2018. с. 117-118.
- Горбас К.О., Чорна О.Ю. Сутність поняття "реклама" та її значення у сучасних ринкових умовах. Технологія – 2020: матеріали міжнар. наук.-техн. конф., м. Северодонецьк, 24-25 квітня 2020 р. Северодонецьк, 2020 р. С.203–204.
- Горбас К.О., Чорна О.Ю., Сучасний стан та проблеми розвитку рекламної діяльності в Україні. Майбутній науковець – 2020: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю, м. Северодонецьк, 4 грудня 2020 р., Северодонецьк, 2020 р. С. 338 с.
- Горштейн М. Современный маркетинг. Москва: Дашков и Ко, 2017. 404 с.
- Джефкінс Ф. Реклама: навчальний посібник. / пер. з англ. Д.Ядіна. Київ: Т-во "Знання", КОО, 2001. 456 с.
- Жильцова О. М., Д. А. Жильцов, І. М. Синяева. Рекламна діяльність: підручник і практикум для бакалаврату та магістратури. Москва: Юрайт, 2017. 233 с.
- Закон України «Про рекламу» від 03.07.96 р. / Відомості Верховної Ради. 1996. № 39.
- Заря С. В. Мистецько-видовищна телевізійна реклама в національно-культурному просторі України початку XXI СТ. : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. мистецтвознавства / Заря С. В. Київ, 2018. 23 с.
- Іванова І. А., А. М. Сергеев. Менеджмент : учебник и практикум для среднего профессионального образования. Москва: Юрайт, 2020. 305 с.
- Карпова С. В. Рекламне справа: підручник і практикум для прикладного бакалаврату. Москва: Юрайт, 2019. 431 с.
- Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сандерс Дж. Основы маркетинга, 5-е европейское изд. Москва: Вильямс, 2017. 752 с.
- Лебедев-Любімов А. М. Рекламна діяльність як явище економіки, психології та культури. 2002. URL: <https://marketing.wikireading.ru/40177>. (дата звернення: 16.11.2020).
- Ліпсіц І. В., О. А. Ойнер. Маркетинг-менеджмент: практикум для вузів. Москва: Юрайт, 2020. 379 с.
- Мунтян І. В. Особливості та перспективи розвитку ринку реклами в Україні. Одеська національна академія харчових технологій. 2019. URL: <https://journals.onaft.edu.ua/index.php/fie/article/view/1299>. (дата звернення 11.12.2020).
- Обрытько Б.А. Рекламный менеджмент: Консп. лекций. Київ: МАУП, 2000. 180 с.

22. ПрАТ «Купянський молочноконсервний комбінат». Офіційний сайт підприємства. 2008. URL: <http://kmk.ua/ua/> (дата звернення 11.12.2020).
23. Уэллс У., Д. Бернет, С. Мориарти. Реклама: принципы и практика. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 425 с.

References

- Abajeva A. L., V. A. Aleksunyn. Mizhnarodnyy marketyng: pidruchnyk i praktykum dlja vuziv [International marketing: a textbook and workshop for universities] Moskva: Jurajt, 2020. 362 s.
- Agafonov A. Setevoy Marketing. Sistema rekrutirovaniya v Internete [Network marketing. Recruitment system on the Internet]. Moskva: Omega-L, 2017. 154 s.
- Bedulin Yu.N. Tekhnologii effektivnykh prodazh reklamy v gazety [Technologies for effective advertising sales in newspapers]. Sankt-Peterburg: Piter, 2001. 400 s.
- Bernet D., S. Moriarti. Marketingovye kommunikatsii: integrirovanyy pokhod [Marketing Communications: An Integrated Approach]. Sankt-Peterburg: Piter, 2011. 864 s.
- Berstein D. Reklama. Priklynsia yii znatakov [Advertising. Pretend to be the nobles]. Sankt-Peterburh: Amfora, 2001. 265 s.
- Bozhuk S. Marketingovye issledovaniya. Uchebnik [Marketing research. Textbook]. Moskva: Yurayt, 2017. 280 s.
- Horbas K.O., Derzhak N.O. Vzaiemozviazok rehlamentatsii reklamnoi diialnosti ta finansovoi polityky pidpriemstva [Interconnection of regulation of advertising activity and financial policy of the enterprise]. Priorytety rozvytku finansovoi systemy: tradytsii, modeli, perspektyvy: materialy V mizhnarodnoi nauk.-prakt. Internet-konferentsii, m. Sievierodonetsk, 13 kvitnia 2018 r. Sievierodonetsk, 2018. s. 117-118.
- Horbas K.O., Chorna O.Yu. Sutnist poniattia "reklama" ta yii znachennia u suchasnykh rynkovykh umovakh [The sense of understanding "advertising" is the meaning of the lucky rindov minds]. Tekhnolohiia – 2020: materialy mizhnar. nauk.-tekhn. konf., m.Sievierodonetsk, 24-25 kvitnia 2020 r. Sievierodonetsk, 2020 r. S.203–204.
- Horbas K.O., Chorna O.Yu., Suchasnyi stan ta problemy rozvytku reklamnoi diialnosti v Ukraini [The current state of affairs in the development of advertising activity in Ukraine]. Maibutni naukovets – 2020: materialy vseukr. nauk.-prakt. konf. z mizhnar. Uchastiu, m. Sievierodonetsk, 4 hrudnia 2020 r., Sievierodonetsk, 2020 r. S. 338 s.
- Gorshteyn M. Sovremenny marketing [Modern marketing]. Moskva: Dashkov i Ko, 2017. 404 s.
- Dzhefkins F. Reklama: navchalnyi posibnyk [Advertising: a textbook]. / per. z anhl. D.Yadina. Kyiv: T-vo "Znannia", KOO, 2001. 456 s.
- Zhylytsova O. M., D. A. Zhylytsov, I. M. Syniaieva. Reklamna diialnist: pidruchnyk i praktykum dlja bakalavratu ta mahistratury [Advertising: textbook and workshop for bachelor's and master's degrees]. Moskva: Yurait, 2017. 233 s.
- Zakon Ukrainy «Pro reklamu» ["About advertising"] vid 03.07.96 r. / Vidomosti Verkhovnoi Rady. 1996. # 39.
- Zaria S. V. Mystetsko-vydovyshchna televiziina reklama v natsionalno-kulturnomu prostori Ukrainy pochatku XXI ST. [Art and entertainment television advertising in the national and cultural space of Ukraine at the beginning of the XXI century]. : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. mystetstvoznavstva / Zaria S. V. Kyiv, 2018. 23 s.
- Ivanova I. A., A. M. Sergeev. Menedzhment : uchebnik i praktikum dlya srednego professional'nogo obrazovaniya

- [Management: a textbook and workshop for secondary vocational education]. Moskva: Yurayt, 2020. 305 s.
- Karpova S. V. Reklamne sprava: pidruchnyk i praktykum dlja prykladnoho bakalavratu [Advertising: textbook and workshop for applied bachelor]. Moskva: Yurait, 2019. 431 s.
 - Kotler F., Armstrong G., Vong V., Sanders Dzh. Osnovy marketinga, 5-e evropeyskoe izd [Fundamentals of Marketing, 5th European ed.]. Moskva: Vil'yams, 2017. 752 s.
 - Lebedev-Liubimov A. M. Reklamna diialnist yak yavlyshche ekonomiky, psykholohii ta kultury [Advertising as a phenomenon of economics, psychology and culture]. 2002. URL: <https://marketing.wikireading.ru/40177>. (data zvernennia: 16.11.2020).
 - Lipsits I. V., O. A. Oiner. Marketynh-menedzhment: praktykum dlja vuziv [Marketing management: a workshop for universities]. Moskva: Yurait, 2020. 379 s.
 - Muntian I. V. Osoblyvosti ta perspektyvy rozvytku rynku reklamy v Ukraini [Features and prospects of advertising market development in Ukraine]. Odeska natsionalna akademiia kharchovykh tekhnolohii. 2019. URL: <https://journals.onaft.edu.ua/index.php/fie/article/view/1299>. (data zvernennia 11.12.2020).
 - Obryt'ko B.A. Reklamnyy menedzhment: Konsp. Lektsiy [Advertising management: Consp. Lectures]. Kiiv: MAUP, 2000. 180 s.
 - PrAT «Kupianskyi molochnokonservnyi kombinat» [«Kupianskyi molochnokonservnyi kombinat»]. Ofitsiyni sait pidpriemstva. 2008. URL: <http://kmk.ua/ua/> (data zvernennia 11.12.2020).
 - Uells U., D. Bernet, S. Moriarti. Reklama: printsipy i praktika [Advertising: principles and practice]. Sankt-Peterburg : Piter, 1999. 425 s.

Черная О.Ю., Христенко Л.Н., Горбас Е.А. Значение рекламной деятельности для успешного функционирования предприятий пищевой отрасли в условиях растущей экономической конкуренции

В статье раскрыто содержание понятия «реклама», «рекламная деятельность», доказано значение рекламной деятельности для успешного функционирования предприятий пищевой отрасли в условиях растущей экономической конкуренции, выделены основные преимущества рекламной деятельности предприятий, рассмотрены составляющие элементы рекламной деятельности предприятий пищевой отрасли, исследована рекламную деятельность ЗАО «Купянский молочноконсервный комбинат» и его основных конкурентов в пищевой отрасли, выделены и систематизированы проблемные вопросы рекламной деятельности предприятий пищевой отрасли и разработаны предложения по их решению.

Ключевые слова: реклама, рекламная деятельность, средства рекламы, рекламные услуги, Интернет-реклама, целевая аудитория, рекламная стратегия, маркетинговые исследования, затраты на рекламу, рентабельность рекламы.

Chorna O.Y., Khrystenko L.M., Horbas K.O. The importance of advertising activities for successful functioning of the processing industry in the conditions of growing economic competition

The article is devoted to the study of the significance of advertising activity for the successful functioning of food industry enterprises in the conditions of growing economic competition. The definition of the essence of the concept of

"advertising" in the legislation and works of scientists were analyzed. By "advertising" we mean a multifunctional product of marketing activities of the enterprise, which is a form of paid, unidirectional, non-personal promotion of products and brands of the enterprise, created to increase the efficiency of sales activities through socio-psychological action on consumer needs.

It is noted that at the present stage, advertising is closely linked to advertisement campaigns and is an integral part of them. The definition of the essence of the concept of «advertising activity» in the researches articles of the scientists was analyzed. The means of advertisement on the domestic market were considered, the tendency of growth of Internet advertising in recent years was brought to light. The main advantages of advertising activity of food industry enterprises in the conditions of economic competition were systematized. The constituent elements of advertising activity of food industry enterprises were observed.

The advertising activity of food industry enterprises engaged in the production of leading food products, in particular PJSC "Kupyansk Milk Canning Factory" and its main competitors, whose main activity is the production of dairy products. The profitability of the advertising activities of PJSC "Kupyansk Milk Canning Factory" is calculated.

The range of problematic issues of advertising is identified: intuitive decision-making on advertising, lack of advertising strategy, usage of ineffective advertising channels, in-

sufficient motivation of advertising professionals, low creative levels of advertising messages, irrational distribution of funds for advertising, lack of targeted system of planned advertising activities united by one idea and concept to achieve a specific marketing goal of the enterprise, formally conducted market research and target audience. Proposals were developed to address these issues.

Keywords: advertising, advertising activities, advertising media, advertising services, Internet advertising, target audience, advertising strategy, marketing research, advertising costs, advertising profitability.

Чорна Ольга Юрїївна – к.е.н., доцент кафедри «Публічного управління, менеджменту та маркетингу» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: olgablack555@gmail.com

Христенко Лариса Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри «Публічного управління, менеджменту та маркетингу» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: hristenkoln@gmail.com

Горбас Катерина Олексіївна – здобувач 1 курсу магістратури за спеціальністю «Менеджмент» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: katerina-gorbas@ukr.net

Стаття подана: 18.10.2020

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-262-6-146-156>

УДК 331.1:37.02

КОНТЕКСТНО ОБУМОВЛЕНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВАГИ ЗНАЧЕННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ У СИСТЕМІ СТИМУЛЮВАННЯ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНОГО ПЕРСОНАЛУ ТА РОЗПОДІЛУ БЮДЖЕТУ ЗАОХОЧЕНЬ

Штапаук С.С., Бірюков О.В., Кривуля П.В., Шестопалов В.І.

CONTEXTUAL ASSESSMENT OF THE COMPETENCIES IMPORTANCE IN THE SYSTEM OF INCENTIVES FOR HIGHLY QUALIFIED STAFF

Shtapauk S.S., Biriukov O.V., Krivulia P.V., Shestopalov V.I.

У зв'язку з актуальністю розвитку систем оплати праці у спрямуванні на забезпечення не тільки справедливого винагородження, а й мотивації до креативного мислення, постає науково-практичне завдання створення методичних засобів, що враховують контекстно зумовлену цінність особистих якостей висококваліфікованих працівників і конкретного набору їхніх професійних компетенцій, а також впливу контексту на ступінь реального використання цих якостей і компетенцій. В роботі запропоновано напрямки розвитку оцінювання корисності і використання компетенцій відповідно до контексту господарської діяльності на основі моделі системи матриць суміжності зіставлення груп елементів опису проблемної ситуації, що представляють собою поле таблиць, частина з яких є вихідними і складаються аналітиками і експертами, а частина відтворюється з вихідних за допомогою послідовного множення вже відомих матриць. Для використання моделі виявлено потенційні помилки і перешкоди, та запропоновано шляхи подолання цих помилок і перешкод використанню моделі.

Ключові слова: компетентності, контекст, стимулювання, заохочення, персонал.

Введення до проблеми. Кожне підприємство потребує висококваліфікованих фахівців, які б могли вивести його не тільки в лідери вітчизняного ринку, але й на світовий ринок. Проте такі спеціалісти вимагають відповідної оплати праці, яка б стимулювала працівника до вирішення актуальних завдань підприємства, спрямованих на виробництво якісної продукції (як одну зі складових якості продукції, можна, наприклад, вважати ціну, а ціна залежить від собівартості) та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Таким чином рівень заробітної плати стає чинним найважливішим чинником конкурентоспроможності підприємства, створюючи відоме у економічній науці протиріччя та джерело висунення науково-практичних завдань. Але слід не

тільки сприймати таке протиріччя як умову постановки оптимізаційної задачі, але й як умову диференційованого підходу до працівників з різними компетенціями та компетенціями, які стають важливими за різних умов господарської діяльності, у різних контекстах.

На більшості сучасних підприємств заробітна плата фахівців складається лише з посадового окладу, а додаткові методи матеріального (і тим більше нематеріального) стимулювання взагалі не використовуються. Така ситуація провокує спеціалістів виконувати свої посадові обов'язки «шляхом найменшого спротиву», тому прагнення підприємця часто залишаються поза їхньою увагою. Наприклад, на підприємстві, що функціонує в жорстких конкурентних умовах, важливу роль мають відігравати спеціалісти-маркетологи¹. Вони мають дуже ретельно стежити за ринком, на якому їхнє підприємство реалізує свій товар, бо кожна новинка, з якою вийдуть на цей ринок конкуренти, може «підірвати» успішну реалізацію товарів їхнього підприємства. Крім цього, вони мають випереджати конкурентів у створенні нових товарів, які будуть кращими за минулі, кращими для споживачів. Але маркетингові відділи є лише на тих підприємствах, які випускають власну продукцію на достатньо великий за обсягом ринок, малі ж підприємства не мають змоги дозволити собі таку розкіш, тому що на утримання відділу маркетингу необхідні витрати, що їх для малого підприємства можна зіставити зі всіма іншими витратами, – крім того творчу техноструктуру потрібно ще й постійно стимулювати, а підприємці не готові на такі витрати, тому і часто спираються на інтуїтивні

¹ Назви професій, вживаних у навчальному процесі, часто не співпадають з назвами професій, затверджених у класифікаторі професій та використовуваних на сучасних вітчизняних підприємствах. Проте це тема окремого дослідження.

рішення у аналізі галузевих ринків, що призводить до значних помилок, які можуть суттєво вплинути на результативність та подальші можливості у діяльності підприємства.

Відомо, що зі збільшенням чисельності персоналу на підприємстві зростає і фонд оплати праці, що є негативною тенденцією для підприємств, але, якщо підприємство має потребу у додатковому персоналі, то це свідчить про збільшення виробництва продукції, а разом з цим, і вірогідно прибутку, що є позитивною тенденцією. Але підприємці іноді звертають свою увагу тільки на погані тенденції, тому й скорочують персонал або звільняють висококваліфікованих спеціалістів, які потребують більш високої зарплатні, і набирають некваліфікований персонал, якому можна платити меншу заробітну плату. Однак слід звернути увагу, що разом із цим, знижується і якість супроводження розробки та позиціонування продукції, а через це – на комплексну оцінку якості продукції, що надалі може негативно вплинути на реалізацію продукції, займану долю ринку та фінансові результати. Тому, щоб зберегти на підприємстві висококваліфікований персонал, треба не тільки платити гідну зарплатню, а й певні заохочення. Особливо це стосується «ключових» працівників, які мають унікальні знання, навички, мають доступ до важливої бізнес-інформації. Оплата праці має бути не просто винагородою, а саме заохоченням, стимулом до креативного мислення. В контексті зазначеної значної актуальності набуває питання підвищення стимулюючої ролі системи оплати праці спеціалістів (професіоналів і фахівців) підприємства зокрема, та всього адміністративного персоналу (службовців) взагалі. Працівники маркетингових відділів (не плутати з підрозділами збуту, постачання, дистрибуції, сервісу, тощо) стають одним з наочних прикладів креативної техноструктури підприємства, працю якої важко нормувати але варто стимулювати. Кваліфіковане вирішення актуальних завдань підприємства потребує включення до цієї системи дієвого засобу заохочення персоналу до сумлінного виконання своїх обов'язків та орієнтації на кінцевий результат діяльності підприємства, а не суто формального виконання своїх функціональних обов'язків.

Відтак **метою** цього дослідження є формулювання методичних засад широкого охоплення контексту оцінювання наявних компетентностей робітників апарату управління підприємством та їх використання.

Аналіз сучасного стану проблеми. Достатньо дієвим інструментом реалізації стимулюючої функції оплати праці є система преміювання співробітників. Проте розробка системи преміювання адміністративно-управлінського персоналу (керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців) пов'язана з певними труднощами, які виникають, по-перше, через складність/неможливість нормування управлінської праці та, по-друге, через відсутність переконливих показників преміювання для конкретної посади. Роботи, враховуючі оцінки ком-

петентностей згідно до умов їх використання потребувала новітніх досліджень, які долучили до предметної області врахування масштабу компетенцій [2], компетентностей [17] та контексту [4, 5, 18], дублювання компетенцій [3], синергетичного ефекту [4], деструктивні властивості компетентностей [10] та інші аспекти, але багато які питання з цього предметного поля ще потребують дослідження. Крім того, є нагальною потреба перевірки гіпотези можливості розвитку концепції формування додаткової оплати за коефіцієнтами участі за нових умов, які б використовували широке охоплення дії різних чинників господарського контексту. Тому пропозиція щодо розробки такої системи полягає у впровадженні для адміністративно-управлінського персоналу розподільчої системи преміювання (коли загальний преміальний фонд, який для вказаної категорії працівників може визначатися залежно від кінцевих результатів діяльності всього підприємства, розподіляється, залежно від виконуваних ними обов'язків), яка б враховувала щонайбільшу кількість чинників, які зумовили результат та зумовили цінність окремих властивостей працівників, надавали б змогу врахувати ступінь задіяності цих властивостей. Звісна річ виконання обов'язків залежить від особистих рис виконавців, їхніх здібностей та професійних компетентностей. За теперішнього часу категорія компетентність стає дуже використовуваною, оскільки професійне навчання офіційно спрямовано на загальних та фахових формування компетентностей. Але категорія ця ще не стала достатньо опрацьованою, якщо під нею розуміти саме потенціальну спроможність виконувати певні обов'язки та отримувати певні результати. Дуже часто ці компетентності формулюють саме дзеркально від бажаних результатів або обов'язків: спроможність робити щось. Якщо це окрема категорія, то вона має бути описана як самостійна сутність, щоб надавало змогу виявляти її та описувати якісний рівень, а ось використання її за певних умов може бути як успішним так і ні, бо потребує також умов використання. З графіту можна зробити олівець, але олівець за певних обставин може не з'явитись навіть коли є добрий графіт. Тому неможна графіт визначати як «щось, з чого можна зробити олівець». На жаль сучасні описи компетентностей ще не дійшли того рівня досконалості, коли компетентність дійсно стала зрозумілою, описаною та класифікованою сутністю.

У стандартах і зведеннях знань (за зразок взята область діяльності з проєктного менеджменту) разом із терміном «компетентність» досить часто використовуються такі терміни, як «компетенція», «компетенції», «кваліфікація», «професіоналізм». І саме визначення компетентності трактується досить неоднозначно. З позиції цілей нашого дослідження ці терміни можуть розглядатися на рівні категорій і належати до методологічно визначального рівня згідно з моделлю «Піраміда 3М» (рис. 1).

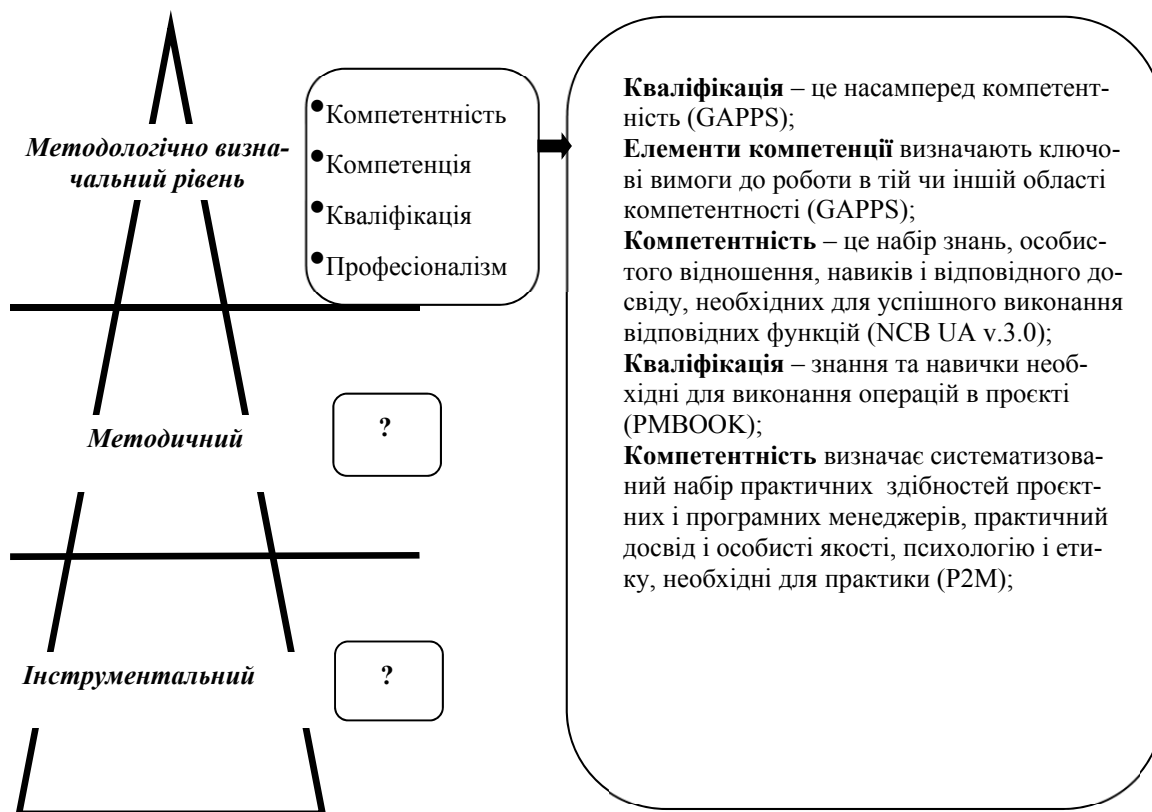


Рис. 1. Існуючий термінологічний дисбаланс методологічного рівня

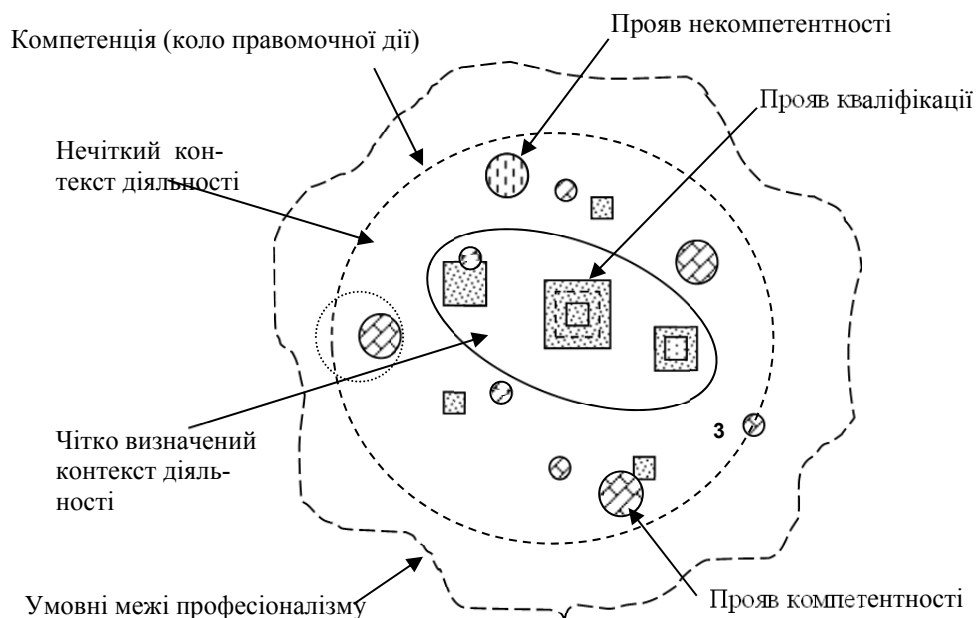


Рис. 2. Графічна модель базових категорій методологічного рівня

Виявлений термінологічний дисбаланс не дає нам можливості узяти жодне з існуючих визначень за базове, у зв'язку з чим виникає необхідність уточнити зазначені вище категорії з позиції предмета дослідження. В одній із попередніх публікацій [15] на підставі аналізу більше ніж тридцяти визначень запропонована модель, що дозволяє відобразити суть

досліджуваних категорій за рахунок використання різних графічних образів, а також їхнього взаємного розташування в окремих зонах (рис. 2) Це надало змогу, при формуванні визначень скористатися методом, в основі якого лежить побудова системних триад дефініцій, головна ідея якого полягає в наявності у правильно складеного визначення терміна

структури, що відображає ознаки цілісності, елементності та зв'язаності дефініцій [1]. Таким чином, для кожної з категорій, що розглядається, були виявлені визначені ознаки тріадної структури, що свідчить про повноту й достатність понять, які вводяться. Як бачимо з табл. 1 відмінність спостерігається в ознаці «елементності» і зводиться до виразів, які характеризують різний ступінь чіткості структуризації контексту і різні ситуації, у яких здійснюється діяльність.

Загалом сукупність виявлених ознак дозволила остаточно сформулювати визначення категорій у такій формі: *компетенція* – коло діяльності, яке визначає права, обов'язки та функції, а також можливі ситуації, у яких особа повинна проявити активність з урахуванням відомого контексту; *кваліфікація* – у межах компетенції успішно проявлена діяльність в тих ситуаціях, що раніше зустрічалися і вивчалися, зазвичай з чітко структурованим контекстом; *компетентність* – у межах компетенції успішно проявлена діяльність в тих ситуаціях, що раніше не зустрічалися і не вивчалися, зазвичай із слабо структурованим контекстом; *професіоналізм* – за межами компетенції успішно проявлена професійна діяльність у ситуаціях із слабо структурованим контекстом.

Згідно з принципами виділення критеріїв для оцінки компетентності (перше – ніякої оцінки компетентності без урахування актуального або потенційного оточення; друге – ніякої оцінки компетентності без розвитку), процес оцінювання має бути цілеспрямованим і повинен враховувати контекст, у якому відбувається оцінка. Цілеспрямованість оцінки компетентності визначає вибір інструментів і процедур оцінювання, а також подальші висновки, що полягають не лише у визначенні фактичного рівня компетентності, але й у необхідності його підвищення або більш ефективного використання. Результатами цього можуть бути рішення про необхідність проходження навчання, підвищення кваліфікації або перерозподілу функцій, зміни посади та інше. Некоректно визначати рівень компетентності (знань, умінь) поза певним контекстом, оскільки оцінка компетентності – це не просто оцінка певних індивідуальних характеристик, а, перш за все, опис і діагностика ситуації, яка визначила поведінку й результати діяльності особи.

У зв'язку з досить широкою практикою використання в літературі поняття «контекст» і неоднозначним його трактуванням, звернемося до різних інформаційних джерел для всебічного його дослідження.

Більшість словників визначають контекст як відносно закінчений уривок письмової або усної мови (тексту), загальний сенс якого дозволяє уточнити значення окремих слів, що входять до нього, пропозицій, тощо. Іншими словами під контекстом розуміють умови конкретного вживання мовної одиниці в мові (письмовій або усній), її мовне оточення, ситуація мовного спілкування. Проте частіше таке визначення використовується у сфері психолінгвістики.

Контекст – система внутрішніх і зовнішніх чинників і умов поведінки та діяльності людини в конкретній ситуації, що визначає сенс і значення цієї ситуації як цілого і компонентів, що входять в нього. Внутрішній контекст складає сукупність індивідуальних особливостей, стосунків, знань і досвіду людини; зовнішній – соціокультурних, предметних, просторово-часових та інших характеристик ситуації дії і вчинку [5, с. 40]. Особливістю даного визначення, запропонованого А. О. Вербицьким, є те, що контекст розглядається як система, що визначається не лише зовнішніми умовами і чинниками, які описують ситуацію, але й діяльністю людини, як взаємопов'язаними компонентами.

Про важливість обліку контексту говорить і той факт, що в міжнародних вимогах до оцінки компетентності проєктних менеджерів (ICB v.3.0) виділено окремий напрямок, пов'язаний з описом контексту проєкту, який включає в себе 11 елементів компетенції (із загальної кількості в 46 елементів). Використання цих елементів компетенції в конкретних проєктних ситуаціях є основою для проведення оцінки проєкту. Потрібно додатково відмітити, що поняття контексту і контекстуальних умов проєкту, згідно з алфавітним покажчиком термінів, які використовуються для опису елементів компетенцій, безпосередньо згадується в 6 технічних і 4 поведінкових елементах компетенцій. З урахуванням зв'язків існуючих між елементами компетенцій можна говорити про те, що поняття «контекст» є одним із ключових і

Таблиця 1

Категорії методологічного рівня, структуровані за методом тріад дефініцій

Категорія	Ознака				
	цілісність	зв'язаність	елементність		
компетенція	коло діяльності	права, обов'язки, функції	можливі		з урахуванням відомого контексту
кваліфікація	виявлена успішна діяльність	контекст	ситуації які	зустрічалися і/або вивчалися	чітко структурований
компетентність				не зустрічалися і/або не вивчалися	слабо структурований
професіоналізм				за межами компетенції	слабо або не структурований

пов'язано безпосередньо або побічно з усіма елементами професійних компетенцій проєктного менеджера.

Цей підтверджує мету поточного етапу дослідження, тобто націленість сформулювати методичні засади широкого охоплення контексту оцінювання наявних компетентностей робітників апарату управління підприємством та їх використання.

Виклад основного матеріалу. Запропоновані визначення формують бачення суті методу контекстної оцінки компетентності та процедури його інструментальної реалізації. Варто також відмітити, що запропоноване визначення компетентності не суперечить наведеному в NCB UA v.3.0 (табл. 2)

Таблиця 2

Порівняння запропонованих визначень категорій «компетентність» і «компетенція», з наведеними у NCB UA v.3.0

Категорія	Визначення	
	Використовуються в NCB UA v.3.0	Пропонуються
Компетентність	це набір знань, особистого відношення, навичок і відповідного досвіду, необхідних для успішного виконання певних функцій	в межах компетенції успішно виявлена діяльність, в ситуаціях тих, що раніше не зустрічалися і/або не вивчалися, зазвичай із слабо структурованим контекстом
Компетенції (я)	розбиті для зручності оцінювання за напрямками, які відносно незалежні, а в сукупності окреслюють межі посадових обов'язків	коло діяльності, яке визначає права, обов'язки та функції, а також можливі ситуації, у яких особа повинна виявити активність з урахуванням відомого контексту

Але крім відомої проблеми, що фахівця складно перевіряти, бо він краще розуміється на тому, що робить та що перевіряють, додається ще одна: пов'язаність у певному спільному колі обов'язків, функцій та компетенцій, яка стає частиною контексту оцінювання використання окремих компетентностей є ще одним чинником складності визначення трудового вкладу окремого працівника, ролі його компетентностей та рівня їх використання. Таким чином, контекст як сукупність умов, що ускладнюють оцінювання використання чогось за цих умов, тепер поширюється на сукупність характеристик того чогось, що й без того було складно оцінювати. Єдиний шлях для усунення такої складності – аналізувати всі складові проблемної ситуації та встановлювати зв'язки між ними, тобто йти шляхом системного аналізу.

Проте тут виникає, звичайно, ще одна звичайна й знайома складність, яка полягає у числовій оцінці значущості умов, за яких діють працівники, значущості та якості виконання обов'язків конкретних посадових осіб. Для її подолання доцільно поперед-

ньо визначити всю множину чинників кінцевого результату, від якого залежить також і преміальний фонд заохочень, та ступінь впливу окремого осередку та кола компетентностей, що необхідні для виконання того чи іншого обов'язку, реалізації компетентностей та компетенцій. Це дозволить узагальнити та «привести до одного знаменника» різні за змістом та характером роботи. Але при простоті формулювання такого завдання неможна стверджувати, що всі такі причинно-наслідкові зв'язки можна врахувати у певній чіткій системі залежностей. Пропозиція та гіпотеза дослідження полягає у тому, що всі підмножини елементів опису проблемної ситуації та формальна постановка цієї багатоаспектної задачі можуть бути систематизовані згідно послідовності встановлення попарних зв'язків між елементами підмножин, як це описано у роботі [11] та в цілому відповідає процедурі розрахунків методу аналізу ієрархій. Модель врахування контекстів реалізації компетенцій та стану компетентностей окремих працівників управлінського апарату може бути репрезентована гірляндою таблиць сполучених чинників формування кінцевого результату. Шлях розрахунку розподілу впливу може бути знайдено у послідовному множенні матриць (рис. 3).

На рис. 3 подано деяку умовно кажучи «змійку таблиць». Однак слід розуміти, що не розрахунок є такої змійки послідовного відновлення значень є складністю запропонованого методу, а отримання самої впорядкованої змійки таблиць. Так якщо кожна таблиця являє собою пару зіставлених категорій, то в цілому змійка таблиць являє собою низку категорій, відправною точкою якої має виступати фінансовий результат, з якого виділяється частина на створення фонду заохочень, а кінцевою точкою – група працівників, між якою відбувається розподіл цього фонду заохочень. Ці категорії і є групами елементів опису проблемної ситуації, або самі елементи опису проблемної ситуації, або якісні ідентифікації стану цих елементів.

До складу елементів опису проблемної ситуації можуть належати різні компоненти, що відносяться як до факторів зовнішнього середовища, так і до керованих факторів, а також до характеристик внутрішніх акторів організаційної структури. Декомпозиція всіх цих елементів може відбуватися на двох різних рівнях: на рівні атрибутів ситуації контекстного оцінювання участі працівників, та на рівні модусів контекстного оцінювання. Однак, важливу роль в такому оцінюванні відіграє встановлення порядку впливу: що є причиною стану атрибута, а що наслідком. У разі помилок у встановленні такого порядку розрахунки можуть приймати абсурдний характер, будучи математично вірними, але маючи логічні збіжки і помилкові ототожнення, що може бути складно помітити в порядку математично вірних розрахунках. Найпростішою помилкою може бути порушення порядку «розподілу» або навпаки «збирання» сум. Аж до того, що одна і та ж структура може бути базою для розподілу по аналогії, щоб в результаті була отримана ця ж сама структура. Причому такі помилки можуть залишатися непомітними за

рахунок перейменування одних і тих же структур, тобто порушення логіки розрахунку може бути прихована за порушенням строгості категоризації. І навпаки.

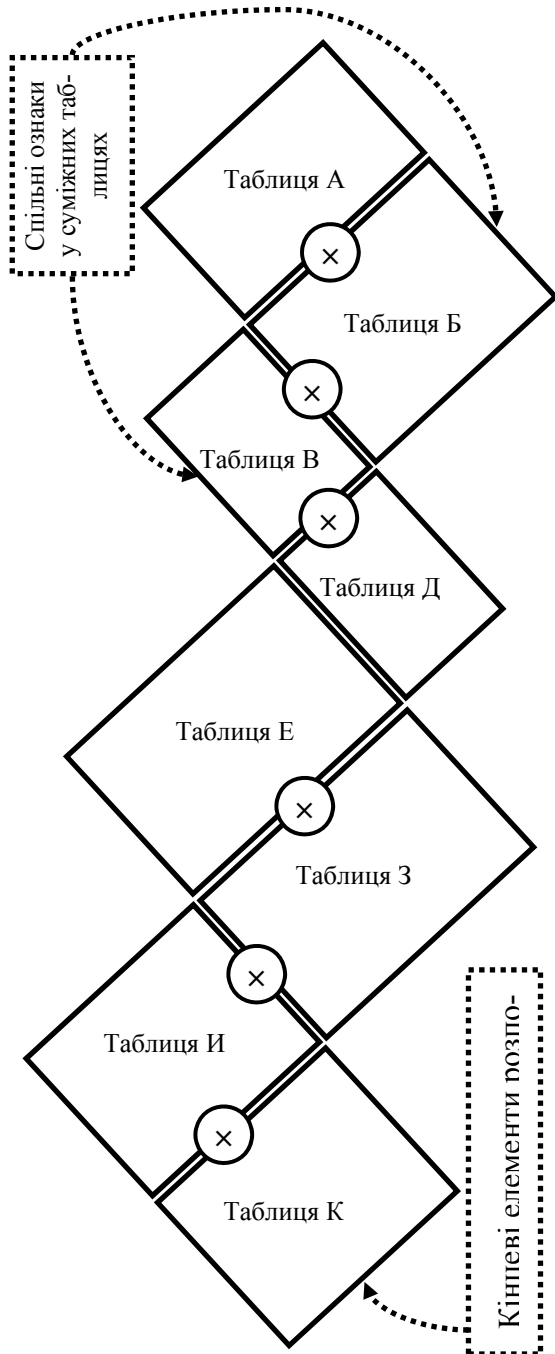


Рис. 3. Послідовне множення матриць визначних характеристик розподілу заохочень

При цьому знаходження того прямого порядку перебування векторів структур значущості за елементами не є тривіальною задачею. Для демонстрації її складності наведемо приблизний склад таких груп елементів опису проблемних ситуацій: номенклатура підприємства з включеними асортиментами; множина реалізованих проектів, а також за-

вдань як мікропроектів або типових проектів і таке подібне, що має термін виконання і кінцевий результат; локальні ринки і територіальні представництва, що покривають ці ринки; сегменти покупців взагалі і групи позиціонування товарів і товарних груп, які використовуються у системі сегментно-цінових ніш; стратегічні зони господарювання, варіанти розроблених бізнес стратегій, різних типів функціональних стратегій, і зокрема маркетингових стратегій, а також перспективних планів; вся сукупність поточних і оперативних планів; групи зовнішніх акторів, що опиняються під впливом піар, реклами або програм просування; групи внутрішніх акторів, які включаються у групи заохочення, так й просто діючих в організаційній структурі; групи характеристик внутрішніх акторів, і зокрема використовувана номенклатура посад, компетенції, компетентностей, особистих характеристик. Можна, звичайно, намагатися інтуїтивно діючи намагатися пов'язати ті характеристики, які мають традиційний характер спільного використання і описувані зв'язки. Наприклад, припускати, такі пари таблиць суміжності: фонд заохочення – працівники; працівники – компетентності; компетентності – компетенції; компетенції – посади; посади – завдання; завдання – проекти... Але пов'язати всі порівнювані за значенням елементів групи елементів опису господарської проблемної ситуації (або просто поточної ситуації) не вийде, тому що зв'язків безліч і спірними є як тіснота їх зв'язку, так іноді і сам характер. Більш того, самі зв'язки для однієї і тієї ж пари зіставлених категорій множинні за змістом, а в цілому всю цю безліч елементів можна продовжувати доповнювати: вона потенційно формує багатовимірний куб з перманентним збільшенням граней, з яким неможливо почати працювати як з деякою даністю, бо він у багатьох частинах зв'язків посилений за щільністю, у багатьох ослаблений, а в частині зв'язків навіть гіпотетичний. «Змійка таблиць» передбачає роботу з ним деяким каскадним порядком, але тоді треба впорядкувати всі ці категорії послідовно – отримати той самий ланцюжок або змійку матриць. Але знаходження такої змійки не у розрахункових діях, а навіть в категоріальній принципівій послідовності вимагає окремого обґрунтування. Рішення хоча б одного з таких завдань (зокрема представленого тут завдання контекстної оцінки участі працівників і їхніх особистих якостей і компетентностей) дозволить поширити такий підхід на рішення деякого ряду інших завдань, що також вимагають знаходження вектора значущості елементів будь-якої підмножини.

Оскільки значну складність представляє встановлення порядку таблиць, кожна з яких об'єднує дві категорії, і відповідно одна з категорій для двох суміжних таблиць має бути спільною. Зрозуміло, що якщо відомо склад цих категорій, то спочатку може бути складена «таблиця таблиць», яка представляє собою таблицю типу об'єкт-об'єкт з переліком всіх категорій в прографці і шапці, а змістом цієї таблиці може бути оцінка комірок такої таблиці: чи вони потенційно накопичуються експертно (або іншими, ще більш об'єктивними способами), або їх потрібно від-

творювати за даними інших таблиць. Схему таблиці подано на рис. 4. Якщо в такій «таблиці таблиць» буде достатня (по одній в кожному стовпці і рядку) кількість таблиць, які складено на основі об'єктивно відомих співвідношень, то всі інші можуть бути відтворені суто математично. Ось така прямоточна послідовність відновлень і представлена на рис. 3.

Тому важливим постулатом моделі є твердження, що вся потенційна множина таблиць складають таблиці-джерела та відтворювані таблиці. Помилка у кваліфікації таблиць є принциповою і порушує у такому помилковому використанні весь сенс пропонованого методу.

	Фінансовий результат	Компетенції	Посади	Робітники
Преміальний фонд	Преміальний фонд / Фінансовий результат	Преміальний фонд / Компетенції		Преміальний фонд / Робітники
Продукти			Продукти / Посади	Продукти / Робітники
Компетентності		Компетентності / Компетенції	Компетентності / Посади	Компетентності / Робітники
Розподіл фінансового результату	Розподіл фінансового результату / Фінансовий результат			Розподіл фінансового результату / Робітники

Рис. 4. Приклад первинного стану матричної моделі «таблиці таблиць» зіставлення груп елементів опису проблемної ситуації контекстного оцінювання використання компетентностей працівників

Відтворені таблиці можуть сприйматися як непрозорі для інтерпретації, але за суттю завдання розподілу фонду заохочення між працівниками або групами працівників і є однією з таких таблиць, що відтворюють на основі співвідношень інших таблиць суміжності. Тому така непрозорість не має бентежити аналітика. Однак представляються дві інші складності відтворення таблиць, які в кінцевому підсумку можуть привести до складності інтерпретації відтворюваних таблиць, і зокрема таблиці розподілу фонду заохочення: недостатність об'єктивних оцінок співвідношень; надмірність об'єктивних оцінок співвідношень, що створює суперечливі відтворювані оцінки. Недостатність як чинник негативної дії інтуїтивно зрозуміла і тому не вимагає особливих пояснень: якщо немає даних однієї зі сполучних таблиць, то «змійка таблиць» виявляється перерваною. А ось надмірність може формувати кілька паралельних змійок, але результати відновлення можуть бути суперечливими, що формує явище, якому вже надано назву консолідаційно-наведеного ризику, та яке вимірюють консолідаційно-наведеним рівнем

ризик, – воно є достатньо новим предметом досліджень, але його вже розглянуто у ряді робіт ([6-9;12; 1313]). Таке явище у цьому випадку означає, що може бути кілька нетотожних за значеннями відтворюваних таблиць, а сама результуюча оцінка в шуканій структурі хоча і може бути усередненою або просто прийнятою, але її характеризує деякий показник впевненості\невпевненості, який і буде цим самим консолідаційним-наведеним рівнем ризику.

Таким чином у використанні моделі бачаться кілька потенційно можливих перешкод в її використанні: 1) недостатність об'єктивних даних або експертних оцінок про конкретні числові співвідношення в матриці окремих таблиць суміжності двох груп елементів опису проблемної ситуації, чи інакше – зіставлених категорій; 2) використання непродуктивних ототожнень різних за змістом і ступенем впливу зіставлених категорій; 3) порушення порядку відтворення значень, що полягає або в русі проти реального порядку причинно-наслідкового обумовлення, або у відновленні векторів значень і таблиць суміжності, які мають бути джерелами відтворення (таблицями-джерелами), а не бути відтворюваними; 4) така надмірність таблиць-джерел, яка привносить консолідаційно-наведений ризик, який можна порівняти з початковою невизначеністю шуканої векторної структури, – ця первинна невизначеність може бути навіть нижче.

Шляхи подолання цих вад можуть бути пов'язані з такими напрямками розвитку пропонованого методу: а) розробкою конкретної структури методу, що дозволяє на рівні процедури уникати або навіть забороняє вчинення частини помилок; б) вироблення рекомендацій для вирішення окремих завдань (пропонована гіпотеза методу може бути використана не тільки для оцінки контексту врахування компетентностей працівників апарату управління – це завдання лише є презентативним прикладом, який актуалізує обговорення методу); в) формування спільноти експертів, яка діє не в індивідуальному порядку, а в колективному порядку, і також виробляє довідкову інформацію для таблиць-джерел і звіряльні варіанти відтворюваних таблиць для різних типів контекстів; г) виявлення раціонального масштабу первинної «таблиці таблиць», який використовують в залежності від контексту.

Останній напрям (г) може проявити себе в спрощенні загальної ідеї методу, аж до збереження тільки трьох чи навіть двох таблиць. Наприклад, таблиця, що зв'язує структуру реалізації по продуктах, може бути ув'язана в послідовності «змійки таблиць» зі структурою участі посад. Вийде, що преміальний фонд спершу розподіляється за функціями та продуктами, а потім розподіляється за роботами посадовців і збирається у премію за посадою. Буде отримано короткий шлях розподілу і консолідації в малому «кубі», який уникне ототожнення розподіленої і синтезованої структури. Але на цьому, мабуть, позитивним якість такої короткої схеми і край.

Таблиця 3

Розподіл бюджету заохочень за індивідуальними характеристиками компетентностей працівників

Посада	Компетентності										Структура бюджету заохочень за посадами, %
	Професійні			Комунікаційні				Особистісні			
	Знання	Уміння	Навички	Граматична	Соціо-лінгвістична	Дискурсивна	Стратегічна	Відповідальність	Умотивованість	Адаптованість	
Директор	3,0	1,65	0,75	2,25	1,05	0,9	1,5	1,35	1,95	0,60	15
Фінансовий директор	2,6	1,43	0,65	1,95	0,91	0,78	1,3	1,17	1,69	0,52	13
Головний бухгалтер	1,8	0,99	0,45	1,35	0,63	0,54	0,9	0,81	1,17	0,36	9
Бухгалтер	1,2	0,66	0,3	0,9	0,42	0,36	0,6	0,54	0,78	0,24	6
Головний економіст	1,8	0,99	0,45	1,35	0,63	0,54	0,9	0,81	1,17	0,36	9
Економіст	1,2	0,66	0,3	0,9	0,42	0,36	0,6	0,54	0,78	0,24	6
Маркетолог	2,2	1,21	0,55	1,65	0,77	0,66	1,1	0,99	0,99	0,44	11
Менеджер	2,2	1,21	0,55	1,65	0,77	0,66	1,1	0,99	1,43	0,44	11
Начальник виробництва	2,0	1,1	0,5	1,5	0,7	0,6	1,0	0,9	1,3	0,4	10
Механік	0,8	0,44	0,2	0,6	0,28	0,24	0,4	0,36	0,52	0,16	4
Основний працівник	0,6	0,33	0,15	0,45	0,21	0,18	0,3	0,27	0,39	0,12	3
Допоміжний персонал	0,6	0,33	0,15	0,45	0,21	0,18	0,3	0,27	0,39	0,12	3
Разом, %	20	11	5	15	7	6	10	9	13	4	100

Слід також враховувати, що не всі таблиці сумарності обов'язково містять порівняні значення в векторах-рядках або в векторах-стовпчиках. Тобто замість універсальної структури розподілу може бути серія окремих структур для кожної субкатегорії – такий стан речей дозволить здійснювати операції розподілу значень і їх синтезу навіть в рамках однієї таблиці. Це ускладнює всю схему використання методу на основі деякої «таблиці таблиць».

Також не слід відволікатися від потенційної множинності функціональних призначень таблиць, від складових «таблиці таблиць». Так зокрема використання таблиці Разу в якості однієї зі складових таблиць дозволяє стверджувати, що склад її значень варіативний, але в той же час використання цих варіативних параметрів також варіативно: отримані оцінки або значення у конкретній ситуації, або при змінній експертній оцінці, тощо, можуть бути використані по-різному і змінюватися не тільки за зміною ситуації або експерта, а й у залежності від конкретного використання комірки «таблиці таблиць», яка стає багатофункціональною матрицею: одна справа розподіл завдань, а інша – розподіл винагороди за виконання завдання (навіть такі тісно пов'язані завдання є неоднозначно пов'язаними, а що ж можна уявити для інших таблиць, що потрапляють в структуру «таблиці таблиць»).

Таким чином, запровадженню пропонованої системи преміювання висококваліфікованому персоналу, а зокрема адміністративно-управлінського персоналу та провідних спеціалістів, має передувати складання матриць, які можуть скласти аналітики та експерти (на рис. 4 до таких матриць віднесено вже відоме зіставлення «компетенції/компетентності», але слідуючи за досвідом використання моделі РАЗУ

можна також навести матриці «обов'язки/компетенції» та «посади/обов'язки»²), на базі яких можуть потім бути шляхом множення матриць інтегровані в будь яку матрицю зіставлення груп елементів опису господарської ситуації. Так, наприклад, маючи матриці «посади/компетенції», «компетенції/компетентності», можна отримати матрицю «посади/компетентності» (табл. 3).

З наведеної таблиці видно, що більш високі посади мають найвищі відсотки участі у розподілі, що зумовлено тим, що чим вище посада, тим вище відповідальність, та що можна вважати правдоподібною оцінкою значущості. Якщо персонал до основної своєї заробітної плати буде отримувати такі заохочення, які будуть добрим стимулом для використання тих власних якостей та компетентностей, які дійсно впливають на кінцевий результат спільного операційного процесу, то це має бути гарним стимулом до більш якісної з погляду підприємців роботи. Це відобразиться на якості й продукції, її новизні, позиціонування, просування, та на інших позитивних критеріях продукції, що призведе до збільшення фінансового результату.

Висновки та шляхи подальшого дослідження. Сукупність розрахунків відтворюваних матриць та власних векторів структур значущості та розподілу може вирішувати різні господарські завдання, але один з таких власних векторів розподілу конкретно

² Матриця «посади/обов'язки» в сучасному менеджменті отримала назву «МАТРИЦІ РАЗУ», причому слово «Разу» тут виконує два призначення: з одного боку — це аббревіатура, яка розшифровується, як «Розподіл Адміністративних Завдань Управління», а з іншого — прізвище відомого російського вченого, спеціаліста в галузі менеджменту М. Л. Разу, одного із співавторів російської адаптації цієї матриці [15].

дозволяє визначити та обґрунтувати розподіл преміального фонду висококваліфікованих працівників, управлінців та службовців, який має визначатися як певна доля заздалегідь визначеного фінансового результату підприємства. З наведеного прикладу таблиці видно, що більш високі посади мають найвищі відсотки, це обумовлено тим, що чим вище посада, тим вище відповідальність, що цілком логічно. Таким чином, персонал до основної своєї заробітної плати буде отримувати ще й заохочення, так би мовити, бонус, що є гарною мотивацією та стимулом до більш якісної роботи. Це відобразиться на якості продукції, її новизні та на інших позитивних критеріях продукції, що приведе до збільшення прибутку, реалізації, умотивованості персоналу, а якщо перейти якісну планку в удосконаленні продукції та конкурентоспроможності підприємства, то й вийти на світовий ринок.

До цілеспрямованості використання фонду заохочень треба ставитись так, щоб надавати досягати на підприємстві гармонії серед корпоративного духу свого персоналу та фінансового результату підприємства, тобто підприємець має знайти такі власні особистісні риси у ключових працівників, які були б включені до складу чинників, які враховує процедура розподілу заохочень. Оскільки постає актуальні науково-практичні завдання розвитку систем оплати праці у спрямуванні на забезпечення не тільки справедливого винагороди, а й мотивації до креативного мислення, то стає необхідним створення методичних засобів, що враховують контекстно зумовлену цінність особистих якостей висококваліфікованих працівників і конкретного набору їхніх професійних компетентностей, а також впливу контексту на ступінь реального використання цих якостей і компетентностей. В роботі запропоновано напрямок розвитку оцінювання корисності і використання компетентностей відповідно до контексту господарської діяльності на основі моделі системи матриць суміжності зіставлення груп елементів опису проблемної ситуації, що представляють собою поле таблиць, частина з яких є вихідними і складаються аналітиками і експертами, а частина відтворюється з вихідних за допомогою послідовного множення вже відомих матриць.

Для використання моделі виявлено потенційні помилки і перешкоди: 1) недостатність об'єктивних даних або експертних оцінок про конкретні числових співвідношення зіставлених категорій у матрицях таблиць-джерел; 2) використання непродуктивних ототожнень різних за змістом і ступенем впливу порівнюваних категорій; 3) порушення порядку значень відтворюваних таблиць; 4) надмірність таблиць-джерел, що породжує консолідаційно-наведений ризик оцінок, який можна порівняти з початковою невизначеністю шуканої структури.

Запропоновано такі шляхи подолання цих помилок і перешкод використання моделі: а) розробка конкретизації процедур методу, що дозволяють запобігати вчиненню частини помилок; б) вироблення

рекомендацій для вирішення різних господарських завдань, до яких може бути адаптована пропонована гіпотеза розробки методу; в) формування спільноти експертів, які мають діяти не в індивідуальному, а в колективному порядку, і які виробляють довідкову та рекомендаційну інформацію для використання методу; г) виявлення раціонального масштабу базових матриць, що будуть використані в залежності від контексту.

Подальше дослідження в цьому напрямі має визначити механізм урахування в розподілі преміального фонду фактичного внеску кожного співробітника (обумовленого не тільки поставленими обов'язками, але й прикладеними зусиллями). При цьому слід враховувати два принципових механізми корегування: шляхом перерозподілу преміального фонду (коли зрештою виплачується увесь фонд, проте по-іншому розподілений) та шляхом віднімання від вже розподіленого фонду (в цьому випадку фактично виплачені премії будуть меншими за розрахований преміальний фонд). Заслуговує на увагу також розробка механізму додаткового заохочення за особливі заслуги з одночасним вирішенням питання додаткових джерел фінансування цього заохочення.

Л і т е р а т у р а

1. Баранцев Р.Г. Системная триада дефиниции. *Международный форум по информации и документации*. Том 7. М. : ВИНТИ, 1982. С. 9–12.
2. Бирюков О. В. Обоснование требований к таксономии и соотношению между уровнями компетенций при совокупной профессиональной оценке проектных менеджеров. *Управление проектами та розвиток виробництва*. 2010. № 2 (34). С. 132–147.
3. Бирюков О. В. Оцінка компетентності команди управління проектом в ситуаціях дублювання компетенцій її членами. *Управление проектами та розвиток виробництва*. 2010. № 4 (36). С. 44–54.
4. Бирюков О. В. Оцінка компетентності команди управління проектом з урахуванням ефекту синергії. *Управление проектами та розвиток виробництва*. 2011. № 1 (37). С. 45–54.
5. Вербицкий А. А. Компетентностный подход и теория контекстного обучения. – М. : Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. 84 с.
6. Дорошко М. В. Шкалирование коммуникационно- и консолидационно-наведенного риска на основе упорядочения оценок ожидаемой доходности и показателей структуры инвестиций. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 2, Т. 3. С. 1–5.
7. Дорошко М. В., Кривуля П. В. Комунікаційні хиби при консолідації інформації у проектних командах : монографія. Луганськ : Вид-во ЛДАКМ, 2014. 196 с.
8. Кобцева Д. А. Консолідаційно-наведений рівень ризику у оцінюванні відносної значущості об'єктів порівняння за шкалою Саати. *Новітні технології сучасного суспільства (НТСС-2019)* : тези доповідей наук.-практ. конф., м. Чернігів, 1 груд. 2019 р. Чернігів : ЧНТУ, 2019. С.191–193.
9. Кобцева Д. А., Кривуля П. В. Визначення методом парних порівнянь відносної значущості цілей керованого впливу на соціум на прикладі декларованих ООН ці-

- лей сталого розвитку. *Управлінська діяльність: досвід, тенденції, перспективи* : матеріали всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф., 12 лист. 2019 р., м. Харків. Ч. 2 : Адміністративно-управлінська діяльність у публічній сфері / За загал. ред. проф. А.В. Серікова. Харків : ХНУБА, 2019. С.133–138.
- Кривуля Л. В. Регулирование внутриорганизационного оппортунистического поведения средствами сдерживающего материального стимулирования. *Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля*. 2013. № 3 (192) Ч. 2. С. 61-66
 - Кривуля П. В. О синтезе методов анализа иерархий и фаззи-вычислений в целях развития ситуационной диагностики. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2006. Вип. 16 (II). С. 181–195.
 - Кривуля П. В., Кобцева Д. А. Альтернативні порядки усереднення оцінок відносної значущості об'єктів порівняння за шкалою Сааті як джерело консолідаційно-наведених ризиків. *Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптimum–2019»* : труди XV-а міжн. наук.-практ. конф., 4-6 груд. 2019 р., м. Харків. Х. : НТУ «ХПІ», 2019 р. С. 148–153.
 - Кривуля П. В., Кобцева Д. А. Когнітивні ризики у оцінюванні відносної значущості складових комплексу цілей мегапроектів: абераційний ризик інтуїтивних переваг та консолідаційно-наведений ризик довільних порядків згортки. *Наукові Вісті Далієського університету*. 2019. № 17. DOI: 10.33216/2222-3428-2019-17-12.
 - Кривуля П. В., Штапаук С. С. Ситуационный подход к управлению предприятием. *Управление крупным предприятием*: монография / под ред. Н. А. Будагьянца, А. В. Козаченко. К.: Либра, 2006. С. 179–229.
 - Рач В. А., Бирюков О. В. Идентификация компетентности в сфере управления проектами. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2007. № 1 (21). С. 143-159.
 - Управление проектом: Основы проектного управления : учебник / Под ред. М. Л. Разу. 3-е изд. М. : КНОРУС, 2010. 760 с.
 - Шестопапов В. І., Штапаук С. С. Проблематика стимулювання висококваліфікованого персоналу та розподіл бюджету заохочень з врахуванням індивідуальних рис працівників. *Обліково-аналітичне та організаційно-економічне забезпечення розвитку регіону* : збірник тез доповідей III між нар. наук.-практ. конф., 23 квіт. 2020 року, м. Северодонецьк. Северодонецьк : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2020. С. 118–121.
 - Штапаук С. С. Постановка завдання таксономії оплати праці. *Технологія-2020* : Матеріали XXIII Міжнародної наук.-техн. конф., 24–25 квіт. 2020 р., м. Северодонецьк. Северодонецьк : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2020. С. 241–242.
 - Штапаук С. С., Кривуля П. В. Разработка ситуационной модели выбора субординационной структуры. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2008. Вип. 20. 154–162.
 - Штапаук С. С., Кривуля П. В. Ситуационные модели организационного проектирования: монография. Луганск: Ноулидж, 2009. 280 с.
 - Biriukov O. V. Obosnovanie trebovanij k taksonomii i sootnosheniyu mezhdru urovnyami kompetencij pri sovokupnoj professionalnoj ocenke proektnykh menedzherov. *Upravlinnya proektami ta rozvytok vyrobnyctva*. 2010. No 2 (34). P. 132–147.
 - Biriukov O. V. Otsinka kompetentnosti komandy upravlinnia proektom v sytuatsiiakh dubliuvannia kompetentsii yii chlenamy. *Upravlinnya proektami ta rozvytok vyrobnyctva*. 2010. No 4 (36). P. 44–54.
 - Biriukov O. V. Otsinka kompetentnosti komandy upravlinnia proektom z urakhuvanniam efektu synerhii. *Upravlinnya proektami ta rozvytok vyrobnyctva*. 2011. No 1 (37). P. 45–54.
 - Verbiczkiy A. A. Kompetentnostny`j podkhod i teoriya kontekstnogo obucheniya. – M. : Issledovatel'skij cenztr problem kachestva podgotovki spetsialistov, 2004. 84 p.
 - Doroshko M. V. Shkalirovanie kommunikacionno- i konsolidacionno-navedenogo riska na osnove uporyadocheniya ocenok ozhidaemoj dokhodnosti i pokazatelej struktury investicij. *Visnik Khmelniczko natsionalnogo universitetu*. 2011. No 2, T. 3. P. 1–5.
 - Doroshko M. V., Krivulia P. V. Komunikatsiini khyby pry konsolidatsii informatsii u proektnykh komandakh : monografiya. Lugansk : Vid-vo LDKM, 2014. 196 p. ISBN 978-966-2005-15-8
 - Kobtseva D. A. Konsolydatsiino-navedenyi riven ryzyku u otsiniuvanni vidnosnoi znachushchosti ob'ektiv porivniannia za shkaloiu Saati. *Novitni tekhnologii suchasnoho suspilstva (NTSS-2019)* : tezy dopovidej nauk.-prakt. konf., m. Chernigv, 1 grud. 2019 r. Chernigv : ChNTU, 2019. P.191–193.
 - Kobtseva D. A., Krivulia P. V. Vyznachennia metodom parnykh porivnian vidnosnoi znachushchosti tsilei kerovanoho vplyvu na sotsium na prykladi deklarovanykh OON tsilei staloho rozvytku. *Upravlinska diialnist: dosvid, tendentsii, perspektivy* : materialy vseukrainskoi nauk.-prakt. internet-konf. Part. 2 : Administratyvno-upravlinska diialnist u publichnii sferi / Za zahal. red. prof. A. V. Sierikova. Kharkiv : KhNUBA, 2019. P. 133–138.
 - Krivulya L. V. The organizational opportunistic behavior regulation by material incentives to restrain. *Visnyk Shhidnoukr. nats. un-tu im. V. Dallya*. 2013. № 3 (192) Part. 2. P. 61-66.
 - Krivulia P. V. Integration the fuzzy membership functions at the analytic hierarchy process for the development of situational diagnostics. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2006. No. 16 (II). P. 181–195.
 - Krivulia P. V., Kobceva D. A. Alternatyvni poriadky userednennia otsinok vidnosnoi znachushchosti ob'ektiv porivniannia za shkaloiu Saati yak dzherelo konsolidatsiino-navedenykh ryzykiv. *Doslidzhennia ta optymizatsiia ekonomichnykh protsesiv «Optimum–2019»* : trudy XV-a mizhn. nauk.-prakt. konf., 4-6 grud. 2019, Kharkiv: NTU «KhPI», 2019. P. 148–153.
 - Krivulia P. V., Kobtseva D. A. Kohnityvni ryzyky u otsiniuvanni vidnosnoi znachushchosti skladovykh kompleksa tsilei mehaproektiv: aberatsiinyi ryzyk intuivnykh perevah ta konsolidatsiino-navedenyi ryzyk dovilynykh poriadkiv zghortky. *Naukovi Visti Dalivskoho universitetu*. 2019. No 17. DOI: 10.33216/2222-3428-2019-17-12.
 - Krivulia P. V., Shtapauk S. S. Situacionnyj podkhod k upravleniyu predpriyatiem. *Upravlenie krupnym predpriyatiem* : monografiya / pod red. N. A. Budagyancza, A. V. Kozachenko. K. : Libra, 2006. P. 179–229.

References

- Barancev R.G. Sistemnaya triada definiczii. Mezhdunarodnyj forum po informacii i dokumentaczii. Tom 7. Moscow : VINITI, 1982. P. 9–12.

15. Rach V. A., Biriukov O. V. Identifikacziya kompetentnosti v sfere upravleniya proektami. *Upravlinnyia proektami ta rozvytok vyrobnyctva*. 2007. No 1 (21). P. 143-159.
16. Upravlenie proektom: Osnovy proektnogo upravleniya : uchebnik / Pod red. M. L. Razu. 3-e izd. Moscow : KNORUS, 2010. 760 s.
17. Shestopalov V. I., Shtapauk S. S. Problematyka stymuliuвання vysokokvalifikovanoho personalu ta rozpodil biudzhetu zaokhochen z vrakhuvanniam individualnykh rys pratsivnykiv. *Oblikovo-analitychne ta orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia rozvytku rehionu* : zbirnyk tez dopovidej III mizh nar. nauk.-prakt. konf. Syevyerodoneczk : Vid-vo SNU im. V. Dallya, 2020. P. 118-121.
18. Shtapauk S. S. Postanovka zavdannia taksonomii oplaty pratsi. *Tekhnolohiia-2020* : Materialy XXIII Mizhnarodnoi nauk.-tekhn. konf. Sievierodonetsk : Vyd-vo SNU im. V. Dallya, 2020. P. 241-242.
19. Shtapauk S. S., Krivulya P. V. Razrabotka situacionnoj modeli vybora subordinacziionnoj struktury. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriyemnicztvo*. 2008. No 20. P. 154-162.
20. Shtapauk S. S., Krivulya P. V. Situacionnye modeli organizacziionnogo proektirovaniya : monografiya. Lugansk : Noulidzh, 2009. 280 p.

Штапаук С.С., Бирюков О.В., Кривуля П.В., Шестопапов В.И. Контекстно обусловленная оценка значимости компетентностей в системе стимулирования высококвалифицированных работников и распределения фонда поощрений

В связи с актуальностью развития систем оплаты труда в сторону обеспечения не только справедливого вознаграждения, но и мотивации к креативному мышлению, стоит научно-практическая задача создания методических средств, учитывающих контекстно обусловленную ценность личных качеств высококвалифицированных работников и конкретного набора их профессиональных компетентностей, а также влияния контекста на степень реального использования этих качеств и компетентностей. В работе предложено направление развития оценивания полезности и использования компетентностей в соответствии с контекстом хозяйственной деятельности на основе модели системы матриц смежности сопоставления групп элементов описания проблемной ситуации, представляющих собой поле таблиц, часть из которых являются исходными и составляют аналитиками и экспертами, а часть восстанавливаются из исходных посредством последовательного перемножения уже известных матриц. Для использования модели выявлены потенциальные ошибки и препятствия: 1) недостаточность объективных данных или экспертных оценок о конкретных числовых соотношениях сравниваемых категорий в матрицах исходных таблиц; 2) использование непродуктивных отождествлений различных по содержанию и степени влияния сравниваемых категорий; 3) нарушение порядка восстановления значений; 4) избыточность таблиц-источников, порождающая консолидационно-наведенный риск оценок, сопоставимый с изначальной неопределённостью искомой структуры. Предложены такие пути преодоления этих ошибок и препятствий использования модели: а) разработка конкретизации процедур метода, позволяющих предотвращать совершение части ошибок; б) выработка рекомен-

даций для решения разных частных задач, к которым может быть адаптирована предлагаемая гипотеза разработки метода; в) формирование сообщества экспертов, действующего не в индивидуальном, а в коллективном порядке, и вырабатывающего справочную и рекомендательную информацию для использования метода; г) выявление рационального масштаба первичной системы матриц, используемой в зависимости от контекста.

Ключевые слова: компетентности, контекст, персонал, поощрение, стимулирование.

Shtapauk S.S., Biriukov O.V., Krivulya P.V., Shestopalov V.I. Contextual assessment of the competencies importance in the system of incentives for highly qualified staff

The relevance of the development of remuneration systems in the direction of providing not only fair remuneration, but also motivation for creative thinking, poses the scientific and practical task of creating specific methodological tools. These tools should take into account the contextual value of the personal qualities of highly qualified workers and the specific set of their professional competencies, as well as impact of the context on the degree of real use of these qualities and competencies. The paper proposes a direction for the development of the assessment of the utility and use of competencies in accordance with the context of economic activity on the basis of a model of a system of adjacency matrices for matching groups of elements describing a problem situation. The matrices represent a field of tables, some of which are initial and are compiled by analysts and experts, and some are restored from the initial by sequential multiplication of already known matrices. Potential errors and obstacles were identified for using the model. These errors and obstacles include: 1) lack of objective data or expert assessments about specific numerical ratios of the compared categories in the matrices of the original tables; 2) use of unproductive identifications of compared categories, which are different in content and degree of influence; 3) violation of the procedure for restoring values; 4) redundancy of source tables, which generates a consolidation-induced risk of estimates, comparable to the initial uncertainty of the target structure. The following ways of overcoming these errors and obstacles to use the model, are proposed: a) development of concretization of the procedures of the method, allowing to prevent the commission of some of the errors; b) development of recommendations for solving various particular problems, to which the proposed hypothesis of the method development can be adapted; c) creation of a community of experts, who act not individually, but in a collective manner, and develop reference and recommendation information for the use of the method; d) identification of the rational scale of the primary matrix system, which is used depending on the context.

Keywords: competencies, context, incentives, encouragement, staff.

Штапаук Сергій Сергійович – к.е.н., доц. кафедри економіки і підприємництва СНУ ім. В. Даля.

Бірюков Олег Володимирович – к.т.н., доц. кафедри економіки і підприємництва СНУ ім. В. Даля.

Кривуля Павло Вікторович – к.е.н., доц. кафедри економіки і підприємництва СНУ ім. В. Даля.

Шестопапов Владислав Ігорович – здобувач вищої освіти з економіки СНУ ім. В. Даля.

**ВІСНИК
СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
№ 6 (262) 2020**

Науковий журнал

Відповідальний за випуск

Галгаш Р.А.

Оригінал-макет

Могильна О.В.

Статті надруковано в авторській редакції

Підписано до друку 23.12.2020 р.
Формат 60 x 84 1/8. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Друк офсетний. Умов. друк. арк. 18,4. Обл.-вид. арк. 20,2.
Наклад 50 прим. Вид. № 3295. Заказ № 36(2020). Ціна вільна.

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса університета: просп. Центральний 59-А
м. Северодонецьк, 93400, Україна
E-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com

Надруковано:
Відділ технічного обслуговування СНУ ім. В. Даля
Адреса: просп. Центральний, 59-а
м. Северодонецьк, 93400