

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ



В І С Н И К

**Східноукраїнського
національного університету
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**№ 2 (258)
2020**

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Сєвєродонецьк 2020

ВІСНИК

СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

№ 2 (258) 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

№ 2 (258) 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 №1328 21.12.2015 р.), (Наказ МОН №515 16.05.2016 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 Семененко І.М.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 5 від 29 січня 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

Борова Г.О. ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ З ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ІНСТИТУЦІЙ ЩОДО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ В ГРОМАДАХ.....	5
Вахлакова В.В., Крамчанінова А.А., Голікова В.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ГЕНДЕРНОГО НЕРІВНОПРАВ'Я НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....	13
Івченко Є.А. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТРАНСФОРМАЦІЯМИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	20
Клюс Ю.І. РОЛЬ КЛАСТЕРІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ У ФОРМУВАННІ СИСТЕМИ ПРИНЦИПІВ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ	28
Костирко Л.А., Серeda О.О., Чернодубова Е.В. ЗОВНІШНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	33
Кушал І.М., Харьковська Ю.О. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	40
Марков М.Є. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНОГО СТАНУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ.....	46
Мельнік М.А. СУЧАСНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	54
Овсчкіна О.А., Захарова А.І. АНТРОПОЦЕНТРИЧНА МОДЕЛЬ НАНОРІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВИРОБНИЧИХ ФАКТОРІВ.....	58
Птащенко О.В., Литовченко І.В., Григорова Ю.В. СУТЬ ТА РОЛЬ НАУКОВОЇ ДИПЛОМАТІЇ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН.....	64
Сафонова К.Я., Кривуля П.В. ПРОПОЗИЦІЯ МЕТОДУ «ПУНКТ» І ВЕРИФІКАЦІЯ ЕКСПЕРТИЗИ ФОНЕТИЧНОЇ ЯКОСТІ ТЕРМІНІВ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРОФІЛЮ НАЛЕЖНОЇ КОНОТАЦІЇ НА ПРИКЛАДАХ З ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ.....	68
Семененко І.М., Клюс Ю.І., Бурко Я.В., Лісаконова В.О. ГРАНТРАЙТИНГ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПОСТКОНФЛІКТНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	82
Тацій І.В. ВИТРАТИ НА ОХОРОНУ ПРАЦІ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ	87
Тутова А.С. РОЛЬ І МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	93
Христенко Л.М., Чорна О.Ю. ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ: СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ, ВІДМІННІ РИСИ ТА ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМНИХ СКЛАДОВИХ.....	96
Чернявська Є.І., Маслош О.В. РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	103
Швець Н.В., Ізюмська А.В. МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ	108

CONTENTS

Borova G.O. DEFINITION OF THE TASK OF EXPERIMENTAL RESEARCH ON ORGANIZATIONAL SUPPORT TO INTERACTION OF INSTITUTIONS FOR PREVENTION AND RESOLUTION OF CONFLICTS IN COMMUNITIES	5
Vakhlakova V.V., Kramchaninova A.A., Golikova V.A. RESEARCH ON GENDER INEQUALITY IN UKRAINE'S LABOR MARKET	13
Ivchenko Y.A. CONSTRUCTION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGING THE TRANSFORMATION OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF THE ENTERPRISE.....	20
Klius Y.I. THE ROLE OF CLUSTERING APPROACH IN THE FORMATION OF A SYSTEM OF PRINCIPLES OF INNOVATION MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	28
Kostyrko L.A., Sereda O.O., Chernodubova E.V. EXTERNAL DETERMINANTS INFLUENCE ON INVESTMENT ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES	33
Kushal I.M., Kharkovska Y.O. THE ENTERPRISE INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT SYSTEM	40
Markov M.Y. ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT AND MODERN STATUS OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN UKRAINE	46
Melnik M.A. MODERN ASPECTS ANALYSIS OF THE ORGANIZATION AND TECHNICAL LEVEL OF ENTERPRISE.....	54
Ovechkina O.A., Zakharova A.I. ANTHROPOCENTRIC MODEL OF NANO LEVEL OF ECONOMIC SYSTEM: THE PRODUCTION FACTORS' RELATIONSHIP	58
Ptashchenko O.V., Lytovchenko I.V., Grygorova Y.V. THE ESSENCE AND ROLE OF SCIENTIFIC DIPLOMACY IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL RELATIONS	64
Safonova K.Y., Kryvulia P.V. PROPOSAL OF THE METHOD PICTEL AND VERIFICATION EXPERTISE OF PHONETICALLY QUALITY OF TERMS USING A PROPER INDUCING CONNOTATION TERM LEVEL PROFILE ON EXAMPLES OF ECONOMIC TERMINOLOGY	68
Semenenko I.M., Klius Y.I., Burko I.V., Lisakonova V.O. GRANTWRITING FOR BUSINESS DEVELOPMENT IN POST-CONFLICT TRANSFORMATION ENVIRONMENT	82
Tatsii I.V. COSTS FOR LABOR PROTECTION AS OBJECT OF MANAGEMENT ACCOUNT AND ANALYSIS.....	87
Tutova A.S. THE ROLE AND PLACE OF ECONOMIC STIMULATION OF TOP MANAGERS IN THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE	93
Khrystenko L.M., Chorna O.Y. PUBLIC FINANCE AND FINANCIAL MANAGEMENT IN THE PUBLIC SPHERE: ESSENCE OF CONCEPTS, DISTINCTIVE FEATURES AND PECULIARITIES OF SYSTEM COMPONENTS	96
Cherniavska Y.I., Maslosh O.V. DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL AND ENTERPRISE POTENTIAL AS FACTORS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS	103
Shvets N.V., Iziumska A.V. SMALL BUSINESS IN UKRAINE: ANALYSIS OF THE CURRENT STATE AND TRENDS.....	108

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-5-12>

УДК 334.7: 65.013:65.012.12

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ З ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ІНСТИТУЦІЙ ЩОДО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ В ГРОМАДАХ

Борова Г.О.

DEFINITION OF THE TASK OF EXPERIMENTAL RESEARCH ON ORGANIZATIONAL SUPPORT TO INTERACTION OF INSTITUTIONS FOR PREVENTION AND RESOLUTION OF CONFLICTS IN COMMUNITIES

Borova G.O.

В статті показано що сьогодні існують передумови формування методологічної бази та практичних рекомендацій з окремих питань комплексного завдання з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах. Розглянуто практику використання принципу «знизу-догори» стосовно організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах.

Визначено, що для забезпечення сталості у вирішенні конфліктів в громадах нині існує нагальна потреба у формуванні сталих підходів на локальному рівні: формування регіональних мереж аналітиків конфліктів та посередників у їх вирішенні на регіональному рівні; розробка сучасної інформаційної системи для аналізу, збору та висвітлення інформації про стан трансформації існуючих конфліктів.

Встановлено, що система моніторингу, оцінювання та аналізу конфліктів в громадах повинна за структурою відповідати зовнішнім функціям, функціям окремих виконавців та організованому циклу роботи з конфліктом. Визначена мета та завдання експериментальних досліджень з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах. Розглянуто основні засади, завдання та складові впровадження експерименту зі створення геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів в громадах.

Ключові слова: організація, конфлікт, діалог, комунікації, взаємодія, інституція, геоінформаційна система, мережа посередників.

Постановка проблеми. Об'єктивні умови постконфліктної трансформації, які склалися в Україні, відсутність постійного конструктивного діалогу між громадою та владою, низький рівень згуртованості в громадах призводять до розчарування мешканців громад, зводять до мінімуму мотиви та стимули для найбільш активної та працездатної частини місцевих

громад, призводять до посилення міграційних процесів.

За даними Міністерства соціальної політики України кількість внутрішньо переміщених осіб нині складає близько півтора мільйони осіб [1]. Луганська та Донецька область є лідерами за кількістю осіб, які переїхали з тимчасово окупованих територій. Багато урядових та приватних установ переїхало в інші міста та вже об'єдналися з місцевими інституціями. Внаслідок складної соціально-економічної ситуації, складних процесів відновлення економіки в регіонах, внутрішнього переміщення значної кількості населення виникли численні конфлікти між місцевим та переміщеним населенням, і важливими стали питання інтеграції внутрішньо переміщених осіб до місцевих громад, зміцнення соціальної згуртованості та миробудування. Втім, не лише наявність значної кількості внутрішньо переміщених осіб, але й складна соціально-економічна ситуація, політичне протистояння окремих сил, нова хвиля глибоких реформ адміністративно-територіального устрою та загалом системи державних відносин та системи регіонального управління призводять до виникнення та ескалації різноманітних конфліктів.

Вивчення досвіду роботи міжнародних організацій та співпраці з державними інституціями, інституціями громадянського суспільства та окремими громадами свідчить про позитивну кореляцією між вирішенням соціально-економічних проблем у громадах та рівнем соціальної згуртованості мешканців громади, рівнем їх участі в управлінні громадами. Зрозумілими є причинно-наслідкові зв'язки, які обумовлюють зазначену кореляцію. Якщо у громадян постраждалих від конфліктів громад є доступ до якісних адміністративних та соціальних послуг, во-

ни більш охоче докладають зусиль до покращень в своїх громадах. Якщо мешканці громади відчувають, що державні та недержавні інституції намагаються бути більш відповідальними, то громадяни почувають себе в безпеці, усвідомлюють принципи домінування і верховенство права, що знову ж таки приводить до зростання почуття безпеки та, не лише веде до зростання довіри до державних установ та громадського сектору, але і сприяє посиленню громадянської активності, покращенню соціальної єдності. І навпаки: там де соціальна єдність перебуває на низькому рівні, існують проблеми з почуттям безпеки, довірою до державних інституцій, громадяни не відчувають себе в безпеці і, як правило, формально беруть участь в розробці регіональних стратегій та програм різного рівня.

Зазначене актуалізує необхідність постановки завдання організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих питань, які утворюють складне науково-практичне завдання з організації ефективної взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів, присвячено праці багатьох вчених. Проблема взаємодії та конфлікту знаходить своє відображення в низці досліджень різних наукових шкіл, зокрема, значний внесок у формування сучасної теорії конфлікту в контексті соціальних, економічних, філософських, методологічних зробили відомі в світі вчені: М. Вебер, Н. Вінер, Р. Дарендорф, Г. Лассуелл, К. Левін, Н. Макіавеллі, Р. Мертон, К. Маркс, Т. Парсонс, К. Ясперс та ін.

Значну увагу на дослідженні механізмів взаємодії інституцій для попередження конфліктів, їхнього подолання та організацію соціального діалогу зробили вітчизняні вчені в дослідженнях різних наукових напрямів: публічного управління та адміністрування, психології та соціології, економіки та управління. Зокрема, Т. Карлов в дослідженні механізмів управління конфліктами у взаємодії органів влади та громадськості на регіональному рівні запропонував «технології функціонування медіакомунікаційного механізму державного управління конфліктами у взаємодії органів влади та громадськості» [2], Ю. Косенюк досліджував способи «врегулювання конфліктів інтересів в партнерстві бізнесу і держави» [3], О. Зеленко запропонувала «систему регіональних економічних відносин на засадах соціального діалогу» [4], І. Семененко розробила спосіб організація взаємодії інститутів для сталого розвитку регіону, в основу якого покладено відповідний «компенсаційний механізм», побудований на принципах пошуку компромісу між різними інституціями [5]. Ці та інші дослідження вдало доповнили існуючі положення теорії управління щодо подолання конфлікту та пропонують певні практичні інструменти його попередження та вирішення, створили основу для обґрунтування методологічної бази організаційного забезпечення взаємодії інституцій

щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах, необхідність якої гостро відчувається в практичній діяльності.

Паралельно з обґрунтуванням наукових та методологічних основ організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах, суттєвих обертів набули в останні роки дослідження та науково-методичні розробки щодо розвитку практичних навичок вирішення конфліктів стосовно різних рівнів управління та стосовно різних суб'єктів здобуття таких навичок. Зокрема, такі розробки щодо впровадження інструментів вирішення конфліктів в освітню діяльність здійснено Інститутом модернізації змісту освіти [6]. Нині в різних областях України проводиться робота щодо впровадження курсів та освітніх програм з медіації та посередництва у закладах вищої освіти тощо.

Слід зазначити, що практична реалізація зазначених розробок пов'язана із значними фінансовими витратами на рівні держави, областей та окремих громад. Це пов'язане як з проведенням трудомісткої польової роботи із значною кількістю респондентів (соціологічні дослідження: опитування, анкетування, інтерв'ювання тощо), так і зі значним обсягом роботи щодо обробки результатів цих досліджень, розробкою та впровадження рекомендацій та ін. Тому нині актуалізується проблема фінансування подібних досліджень. Зокрема, за період реалізації Стратегії розвитку Луганської області до 2020 р. кошти з обласного бюджету на ці напрями не виділялись (внаслідок існування більш пріоритетних напрямів відновлення Луганської області). Майже всі заходи, що були реалізовані, здійснювались за кошти міжнародної технічної допомоги. Тому активну діяльність щодо проведення досліджень з розробки та удосконалення практичних рекомендацій з окремих питань комплексного завдання з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах здійснюють міжнародні організації.

Різними міжнародними організаціями нині проводяться відповідні дослідження щодо оцінювання рівня конфліктів, виявлення та аналізу його причин в регіонах. Зокрема, такий аналіз було здійснено в дослідженні [7]. Крім того, для визначення причин та розуміння соціальної динаміки, яку покладено в основі конфлікту та його трансформації, у 2016 році за сприяння міжнародних організацій (ПРООН, ЮНІСЕФ та МОМ) було впроваджено оцінювання та аналіз Індексу SCORE – комплексного показника соціальної згуртованості і примирення, що є аналітичним інструментом для розуміння динаміки змін в суспільстві, яке піддалося впливу конфлікту. Протягом останніх декількох років в Україні проходять постійні дослідження за цим напрямом.

Згідно з результатами останніх досліджень Індексу SCORE в Луганській області з максимально можливих 10 балів [8]: показник довіри складав 3,8;

толерантна активна громадянська позиція – 2,1 - 2,2; відносини між групами – 2,6 – 2,8. При цьому дослідження підтверджують готовність громад до діалогу (готовність до діалогу – 6,1). Крім того, влітку 2018 р. за участю експертів були ініційовані та проведені кластерні публічні діалоги та 4 фокус-групи в конкретних громадах щодо результатів дослідження Індексу SCORE (проект «Публічні діалоги по обговоренню результатів досліджень в рамках адаптації результатів дослідження Індексу SCORE в Луганській області») та виявлено недостатній рівень компетентностей мешканців громади щодо організації та проведення діалогів.

Отже, аналіз останніх досліджень і публікацій за обраним напрямом показав, що сьогодні вже існують передумови формування методологічної бази та практичних рекомендацій з окремих питань комплексного завдання з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах. Втім, зазначена предметна область ще не виступала окремим предметом дослідження, що потребує насамперед постановки відповідного завдання. Крім того, потреба в дослідженні організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах обумовлена наявністю об'єктивних умов для його проведення та необхідністю розробки практичних інструментів управління.

Метою статті є постановка завдання для експериментального дослідження організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах.

Мета публікації відповідає другому етапу фундаментального наукового дослідження «Теоретико-методологічні основи управління для забезпечення сталого розвитку на регіональному рівні в умовах гібридних загроз та постконфліктної трансформації» (0119U100436), яке виконується в Навчально-науковому інституті економіки та управління СНУ ім. В. Даля. Постановка завдання для розробки організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах відповідає другому етапу цього дослідження та є елементом методології організаційно-економічного забезпечення та формування інтелектуального капіталу для сталого розвитку регіону в умовах постконфліктної трансформації.

Мета розробки організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах відповідає Цілям сталого розвитку (ЦСР 10 – Скорочення нерівності всередині країн і між ними, ЦСР 16 – Мир, справедливість та сильні інститути, ЦСР 17 – Партнерство заради сталого розвитку) та Стратегії розвитку Луганської області 2020 [9] (завдання: 4.1.2. Підвищити рівень соціальної згуртованості населення та забезпечити відкритий соціальний діалог на регіональному та місцевому рівнях; 4.2.3. Посилити спроможність громад до інтеграції й забезпечення рівних

можливостей для ВПО та інших уразливих груп населення, в тому числі жінок та молоді).

Виклад основного матеріалу дослідження.

Постановка завдання організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах повинна бути пов'язана насамперед з аналізом існуючих практик. Це дасть змогу зробити розроблювані інструменти більш реалістичним на стадії впровадження та верифікації. Аналіз існуючих практик та успішного досвіду організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах здійснювався нами протягом 2017-2019 рр.

Практична робота з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах проводиться нині з використанням методологічного принципу, поширеному в методиках діяльності ЄС та ПРООН «знизу-догори» [10], та навіть в практичних комунікаціях носить назву методології «знизу-догори». Принцип «знизу-догори» є демократичним, консультативним стилем ухвалення рішень, організаційних змін, лідерства і формування стратегії, який залучає участь різних громадян (працівників) всіх рівнів в громаді або організації. Переваги такого принципу включають, насамперед, участь всіх зацікавлених осіб (що, як правило, позитивно впливає на реалізацію наступних планів), підвищення мотивації населення, розширення прав і можливостей залучених осіб. Крім того, за умови використання такого принципу частина відповідальності за результативність рішень покладається на самих учасників процесу, і сам процес ухвалення рішень не вимагає наявності абсолютних знань на вищому рівні, оскільки велика кількість важливої інформації надається саме знизу. Недоліком такого підходу є його складність, оскільки ухвалювати рішення з меншою кількістю залучених осіб є набагато простішим. А також це підхід вимагає значно більше часу.

Якщо розглядати практику використання принципу «знизу-догори» стосовно організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах, то його покладено в основу організації такої роботи. В громадах діють спеціалісти-мобілізатори від міжнародних організацій, які здійснюють виявлення активних членів громад та долучають їх до окремих процесів за напрямками роботи. Інституціоналізація діяльності окремих членів громади, активістів та ініціативних мешканців здійснюється зокрема через створення робочих груп, громадських, координаційних рад тощо. Результати роботи таких інституцій акумулюються у звітах міжнародних організацій та використовуються для розробки та удосконалення політик при підготовці нових пропозицій з впровадження проектів. Ці процеси суттєво впливають на процеси фінансування та подальші конкурси на фінансування окремих ініціатив та проектів за напрямками, а визначені в громаді пріоритети узгоджуються на

рівні органів влади та уряду і далі закладаються у множині грантових конкурсів.

Зазначена практика є дуже поширеною, але не є статичною та може відрізнятися залежно від політик різних міжнародних організацій, модифікуватися та змінюватися. Крім того, реформа децентралізації та інші реформи, які здійснюються в Україні, сприяють використанню саме таких підходів до організації прийняття рішень та взаємодії інституцій на різних рівнях. При цьому, звісно, враховується досвід інших країн та внутрішні потреби громад, але принцип «знизу-догори» є домінуючим в організації такої роботи.

Досвід роботи мобілізаторів у громадах на Сході України за останні роки показав, що значна кількість визначених пріоритетів громад пов'язана саме з необхідністю організації публічного діалогу при розробці та прийнятті рішень на рівні громад та регіонів, організації роботи у відповідності до рівності прав людини, гендерної рівності та доступності – це комплекс так званих «наскрізних тем», які враховуються в проектах будь-якої спрямованості (безпеки, соціальної згуртованості, економічної підтримки тощо). Втім, знову ж таки, досвід роботи мобілізаторів та груп радників разом з існуючими дослідженнями (зокрема Індексу SCORE, про який йшлося раніше) показують, що на Сході України люди є пасивними у захисті своїх прав, що пов'язано із значним рівнем недовіри до державних інституцій та високим рівнем почуття власної небезпеки.

Реалізація принципу «знизу-догори», окрім визначення потреб та виявлення проблем у громадах, дає можливість на рівні громад пропонувати і розробляти відповідні рішення, адже лише в такому разі громада буде зацікавлена у результатах власної роботи та пошуку власних джерел фінансування діяльності та свого розвитку. Тільки в такому випадку управління в громаді стане дійсно демократичним, за участю громадян, що проживають на її території. Тільки тоді державне управління в громаді стане ефективним. А не байдужість жителів громади переросте у громадянський активізм, що таким чином вплине на її позитивний соціально-економічний розвиток. Головною метою такої роботи не є вирішення всієї сукупності проблем громади (для цього не вистачить коштів жодної або навіть всіх міжнародної організації разом взятих), а є розвиток сталих та спроможних організаційних механізмів вирішення проблем власними силами, які зроблять громади самодостатніми. Тому фінансування з боку донорів орієнтовано не скільки на «hard-skills» компетентності, які орієнтовані на операційну та технічну діяльність, а саме на «soft skills» компетентності, які необхідні для результативної організаційної роботи та роботи в командах, що робить питання організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах пріоритетним не лише з практичної та наукової точки зору, але й з позицій зазначеної міжнародної мето-

дології. Але така робота має відбуватися не лише в окремих громадах на пілотних проектах, а й масштабуватися комплексно та системно.

Для вирішення виявлених проблем та задоволення потреб громад нині за підтримки міжнародних організацій проводиться багато корисних заходів, обмінів досвідом, навчання тощо. Зокрема, з досліджуваної предметної області відбуваються заходи з навчання неконфліктному спілкуванню, дебатній майстерності, навчання взаємодії громадських лідерів та медіа, відомий та цікавий проект «Школа амбасадорів миру» (на який існує великий попит серед навчальних закладів), впроваджується інноваційний формат лабораторій толерантності, виникають та розвиваються діалогові платформи з інноваційними складовими, проводяться різноманітні фестивалі, форуми, хакатони, обмінні візити. Проводиться також значна аналітична робота з «mapping» громад (картування потреб, проблем та конфліктів в громадах), розробляються профілі громад та інфореурси для ідентифікації регіональних лідерів та сталих організацій тощо. Отримані результати та запроваджені практики дають змогу розвивати в громадах саме «soft skills» та формувати основу для підготовки плану дій на наступні періоди. Всі ці заходи є дуже важливими та сприяють організаційному розвитку інституцій громадянського суспільства в Україні та розвитку організаційної спроможності самих громад, але вже частіше виникає питання про сталість таких практик, проектів та інституцій. В свою чергу представники міжнародних організацій вже задаються питанням про організаційну сталість цих практик в разі відсутності стимулюючої участі міжнародних організацій.

На нашу думку, складні процеси постконфліктної трансформації, які відбуваються в Україні (і особливо в Луганській та Донецькій областях), не можуть досягти свого успіху на основі застосування одноразових заходів за участі сторонніх експертів (з інших регіонів та країн). Для забезпечення сталості нині існує нагальна потреба у формуванні сталих підходів на локальному рівні із підготовкою та залученням регіональних експертних кіл, зокрема, потребує свого формування регіональна мережа посередників у вирішенні регіональних конфліктів. Процес попередження та вирішення конфліктів – це складний аналітичний процес, який потребує роботи професійного середовища. Нині на Сході України вже формуються сталі команди експертів, тренерів, консультантів, що є результатом довготривалої та системної співпраці регіональних інституцій.

Окрім наявності кіл локальних експертів та мережування необхідно розробляти сучасні інформаційні системи, які будуть сприяти роботі таких локальних та національних мереж. Слід зазначити, що інформаційна система для моніторингу, оцінювання та аналізу конфліктів в громадах покликана вирішувати ряд проблем з організації такої роботи. Насамперед, інформаційна система повинна давати можливість анонімно повідомити про конфлікт, адже не

завжди ті, хто повідомляють про конфлікт, хочуть щоб інформація про нього була оприлюдненою, вважаючи що це небезпечно. У мешканців громад та активних громадян звісно існує можливість писати звернення та скарги, але дуже часто це не дає ніякого результату окрім формальних відписок. Крім того, для багатьох мешканців витрати на відвідування органів влади навіть в обласному центрі – це відносно дуже витратна процедура, тому часто такі активні мешканці відмовляються від можливостей усних звернень, що певним чином призводить їх до розчарування. Інформаційна система покликана цю проблему вирішити, що дає змогу аналітикам конфліктів здійснити попередній збір даних та їх аналіз, та далі передати перевірену інформацію про конфлікт спеціалістам-посередникам для організації роботи вже з конкретними конфлікт-кейсами, таким чином забезпечивши так званий «м'який вхід» в розробку персональних специфічних інтервенцій, направлених на вирішення конкретних конфліктів.

Система моніторингу, аналізу та оцінки конфліктів в громадах повинна за структурою відповідати зовнішнім функціям, функціям окремих виконавців та організованому циклу роботи з конфліктом, але детальний аналіз цього циклу та відповідних функцій системи є темою окремої публікації. Тут ми лише наголошуємо на необхідності врахування принципів комплексності та системності в організації роботи такої інформаційної системи, адже характер існуючих проблем потребує нині вже не окремих заходів в окремих громадах, а повинні носити комплексний та системний характер.

Для постановки релевантного об'єктивним умовам, які склалися в громадах Луганської та Донецької областей, науково-практичного завдання з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах протягом 2017-2019 рр. проводились експериментальні дослідження. Метою цих досліджень було визначення науково обґрунтованих підходів та придатних для впровадження комплексних та системних інструментів організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах. Саме для вирішення цих питань, нами було проведено експериментальні дослідження зі створення геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів, які проводилися зі участю регіональних інституцій та за підтримки Програми ООН із відновлення та розбудови миру (UN RPP) за фінансової підтримки Європейського Союзу та урядів Данії, Швеції та Швейцарії.

Польові дослідження у громадах Луганської та Донецької областей показали факт наявності різноманітних конфліктів, які пов'язані з децентралізацією, питаннями земельного характеру, конфліктами між місцевим населенням та військовими, між підприємствами та владою, владою та організаціями громадянського суспільства тощо (ці результати є темою окремою публікації). Протягом 2017-2019

років багато хто з представників партнерських установ UN RPP з числа влади та громадськості, зазначав під час зустрічей та різноманітних діалогових заходів, що проходив навчання за напрямками: посередництво, медіація, переговори за участю посередника, фасилітація, або виявляли бажання до такого навчання. Спеціалісти UN RPP відповідно до своїх робочих планів також неодноразово організовували навчання таким методикам (про це йшлося раніше). При цьому, таке навчання пройшло майже 300 осіб з Луганської та Донецької областей, але завжди виникало питання наскільки кожний з тих, хто навчався, застосовував далі в своїй діяльності придбані навички. Втім, як виявилось майже жоден з тих, хто пройшов таке навчання, не застосовував отримані навички на практиці, або, якщо й застосовував, то це носило вигляд несистематичної та неорганізованої індивідуальної роботи. Необхідність розв'язання цієї проблеми потребувало впровадження більш організованих форм співпраці та взаємодії інституцій.

При проведенні експериментальних досліджень враховувався зазначений раніше принцип «знизу-догори», що було реалізовано при організації відповідних публічних обговорень та дискусій. Це відбувалось на засіданнях консультативної групи з питань соціальної єдності з Луганської та Донецької областей, яку було організовано при UN RPP/UNDP та засідання якої відвідували представники різних регіональних інституцій, лідери громадської думки та представники органів влади, які мали інноваційні ініціативи для розгляду спеціалістів з питань соціальної єдності UN RPP. Засідання консультативної групи з питань соціальної єдності проводились на основі попередніх обговорень, по мірі накопичення питань з впровадження ініціатив. Учасники консультативної групи з питань соціальної єдності здійснювали експертну підтримку, допомагали складати та корегувати робочі плани UN RPP за напрямом соціальної єдності, розробляли окремі активності, та сприяли їх безпосередньому впровадженню на територіях Луганської та Донецької областей.

Для розвитку необхідних компетентностей учасників консультативної групи з питань соціальної єдності з Луганської та Донецької, в галузі попередження та вирішення конфліктів в громадах, було організовано навчання навичкам медіації та їхня участь в засіданнях Координаційної ради з питань сприяння розвитку громадянського суспільства (працюють при обласних державних адміністраціях). Отримані учасниками знання та компетентності в галузі конфліктології, медіації та посередництва, наявний досвід з яким вже зіштовхувалися в своїй роботі учасники при реалізації різних проектів, а також співпраця з робочими групами з питань безпеки та соціальної згуртованості в громадах, які створені та підтримуються мобілізаційною командою спеціалістів UN RPP в кожній громаді-партнері, стали важливою передумовою експериментальних досліджень.

За результатами проведених попередніх організаційних заходів учасники консультаційної групи з питань соціальної єдності сформулювали основні проблеми та цілі діяльності, які послугували передумовою реалізації експериментальних досліджень з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах під робочою назвою «Впровадження практик ефективного вирішення конфліктів через створення постійної геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів», яка пізніше оформилась під назвою «Геоінформаційна система моніторингу, аналізу, оцінки конфліктів» та втілювалась в технічне завдання для розробленого нами за участі ІТспеціалістів он-лайн ресурсу [10].

Оформлення експериментальних досліджень з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах у вигляді проекту «Геоінформаційна система моніторингу, аналізу, оцінки конфліктів» надало можливість консолідувати зусилля всіх зацікавлених осіб в організації комплексної та системної роботи по впровадженню миротворчих методик в практиці вирішення конфліктів громад.

Розглянемо основні принципи, завдання та складові впровадження експерименту зі створення геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів в громадах. Більш докладний її огляд та результати запровадження будуть здійснені в подальших публікаціях.

При розробці зазначеної системи визначені основні принципи впровадження експериментального дослідження зі створення геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів:

безсторонність: аналіз, оцінка та вирішення конфліктів в громадах повинні проводитись незаангажовано, об'єктивно, особисті вподобання експертів та аналітиків не повинні впливати на хід і результати аналізу;

обґрунтованість, доказовість: всі виявлені в процесі аналізу конфлікти повинні проходити експертне оцінювання, мають ґрунтуватися на фактах, офіційних даних, перевірених інформації;

анонімність та конфіденційність: всі отримані дані мають аналізуватись в узагальненому вигляді.

В процесі впровадження експерименту зі створення геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів в громадах були визначені такі завдання:

інформування зацікавлених сторін про створення постійно діючої геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки і вирішення конфліктів;

створення незалежної, широкодоступної системи для моніторингу, аналізу та оцінки конфліктів, яка може послужити постійною основою для розробки рекомендацій по втручанням та врегулюванням конфліктів;

запуск веб-ресурсу «Геоінформаційна система моніторингу, аналізу, оцінки конфліктів», що надасть зацікавленим сторонам можливість інформувати про наявні конфлікти у громадах;

проведення первинного аналітичного зрізу конфліктності громад через систему індикаторів соціальної згуртованості, безпеки, соціально-економічні та політичні індикатори, яким присвоєно значущий ваговий коефіцієнт;

впровадження практики ефективного вирішення конфліктів через створення та функціонування постійно діючої геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки і вирішення конфліктів із залученням локальних посередників у Донецькій та Луганській областях;

привернення уваги зацікавлених сторін до практики ефективного вирішення конфліктів.

Відповідно до визначених завдань було визначено основні складові реалізації експерименту з впровадження експерименту зі створення геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів в громадах, які потребували подальшої практичної реалізації:

комунікаційна складова щодо ознайомлення з запроваджуваною системою громад та її популяризації серед стейкхолдерів та зацікавлених осіб;

інструментальна складова щодо адміністрування он-лайн ресурсу;

аналітична складова щодо моніторингу, аналізу та оцінювання конфліктів;

організаційна складова щодо доведення системи до повного циклу з попередження та вирішення конфліктів в громадах.

Визначені складові реалізації експерименту з впровадження експерименту зі створення геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів в громадах перебувають сьогодні в стадії своєї подальшої розробки та реалізації, що буде більш детально показано в подальших публікаціях.

Висновки. Таким чином, враховуючі визначені підходи до постановки завдання та проведення експериментального дослідження зі створення геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів в громадах, верифікація зазначених результатів на практиці, в частині реалізації комунікаційної, інструментальної, аналітичної та організаційної складових нами були розроблені рекомендації щодо впровадження в діяльність зазначеної системи.

Для повноцінної роботи геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів в громадах в частині його аналітичного блоку необхідно здійснити наступні більш детальні дослідження.

Для забезпечення сталості створеної мережі локальних експертів та залучення до її діяльності нових учасників, необхідно створити спеціальний базовий курс навчання. Для розширення цієї мережі, до навчання слід долучити представників широкого

кола фахівців та представників місцевих громад та спільнот. Відбір до мережі локальних експертів слід проводити на конкурсній основі, з укладенням договору, підписанням необхідних документів про нерозголошення. З огляду на те, що існують певні ризики в роботі експерта аналітика важливо дотримуватися конфіденційності і закритість даної категорії від всіх інших сторін учасників проекту.

Для якісного збору, подачі інформації про існуючі конфлікти, базовий курс навчання повинен включати в себе наступні модулі: загальна теорія конфлікту; методи аналізу конфліктів; практичний курс роботи з он-лайн ресурсом; практичний курс: опис ситуації.

З погляду організації повного циклу роботи з конфліктом в геоінформаційній системі моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів в громадах передбачається здійснити наступне:

надати доступ до індивідуального кабінету для аналітиків для здійснення більш глибокої аналітичної роботи та взаємодії з іншими аналітиками системи;

наносити на карту кейси-повідомлення, які надходять в систему розбиваючись на категорії (конфлікт в роботі, медіабельний конфлікт, діалогобельний конфлікт, немедіабельний конфлікт, проблема). В завдання аналітиків буде входити періодично переглядати повідомлення, по можливості доповнювати, коментувати їх в особистому кабінеті. Після коментування, можливо будуть виявлятися додатково медіабельні конфлікти;

кейси які від аналітиків не пішли в роботу до мережі посередників повинні подаватись окремо відповідальному спеціалісту UN RPP поза рамками експерименту та з цими даними можна вирішити теж як працювати в подальшому;

скоротити час передачі від аналітиків інформації про конфлікти в роботу мережі посередників;

провести повноцінну інформаційну кампанію з поширенням інформаційних матеріалів про роботу системи по громадам.

Для повноцінної роботи геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки та вирішення конфліктів в громадах в частині його посередницького блоку передбачається:

залучати вузькопрофільних експертів-партнерів для спільної роботи з командою посередників;

розробити і ввести критерії на медіабельність і діалогобельність конфліктів;

ввести систему оцінювання ефективності інтервенцій;

проводити аналіз і оцінку змін індивідуального зростання кожного посередника за всіма компетенціями посередництва.

Література

1. Внутрішньо переміщені особи / Міністерство соціальної політики України. Офіційний веб-портал. URL: <https://www.msp.gov.ua/timeline/Vnutrishno-peremishcheni-osobi.html> (дата звернення 02.01.2020)
2. Карлов Т. В. Механізми управління конфліктами у взаємодії органів влади та громадськості на регіональному рівні: дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. Харків, 2019. 231 с.
3. Косенюк Ю. І. Врегулювання конфліктів інтересів в партнерстві бізнесу і держави. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2016. № 8. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=992> (дата звернення 12.12.2019)
4. Зеленко О. О. Вдосконалення системи регіональних економічних відносин на засадах соціального діалогу : дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.00.05. Київ, 2019. 517 с.
5. Семененко І. М. Забезпечення сталого розвитку регіону: інституційні засади та трансформація цільового управління підприємствами : монографія. Сєвєродонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2017. 370 с.
6. Комплект освітніх програм «Вирішення конфліктів мирним шляхом. Базові навички медіації». К. 2018. 140 с.
7. Міжнародний центр перспективних досліджень. Аналіз діалогових ініціатив щодо врегулювання конфлікту в Україні. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/mapping_ukr.pdf (дата звернення 12.12.2019)
8. Індекс соціальної згуртованості та примирення. URL: <https://www.scoreforpeace.org/uk/use/2018-General%20population-10> (дата звернення: 02.01.2020)
9. Стратегія розвитку Луганської області 2020.
10. Definition Bottom-Up Approach? Meaning / 12 Manage. The executive fast track. URL: https://www.12manage.com/description_bottom_up_approach.html (дата звернення: 02.01.2020)
11. Впровадження практик ефективного вирішення конфліктів через створення постійної геоінформаційної системи моніторингу, аналізу, оцінки і вирішення конфліктів. URL: <http://dialog-ua.org/> (дата звернення: 02.01.2020)

References

1. Vnutrishn'o peremishcheni osoby / Ministry of social policy of Ukraine. Official web-portal. URL: <https://www.msp.gov.ua/timeline/Vnutrishno-peremishcheni-osobi.html> (date of access 02.01.2020)
2. Karlov T. V. Mekhanizmy upravlinnya konfliktamy u vzayemodiyi orhaniv vlady ta hromads'kosti na rehional'nomu rivni: dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. nauk z derzh. upr. : 25.00.02. Kharkiv, 2019. 231 s.
3. Kosenyuk Y. I. Vrehulyuvannya konfliktiv interesiv v partnerstvi biznesu i derzhavy. Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok. 2016. № 8. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=992> (date of access 12.12.2019)
4. Zelenko O. O. Vdoskonalennya systemy rehional'nykh ekonomichnykh vidnosyn na zasadakh sotsial'noho dialohu : dys. na zdobuttya nauk. stupenya dokt. ekon. nauk : 08.00.05. Kyiv, 2019. 517 s.
5. Semenenko I. M. Zabezpechennya staloho rozvytku rehionu: instytutsiyni zasady ta transformatsiya tsil'ovoho upravlinnya pidpryyemstvamy : monohrafiya. Syyevyeronets'k: SNU im. V. Dallya, 2017. 370 s.

6. Komplekt osvitnikh prohran «Vyrishennya konfliktiv myrnyim shlyakhom. Bazovi navychky mediatsiyi». K. 2018. 140 s.
7. Mizhnarodnyy tsentr perspektyvnykh doslidzhen'. Analiz dialohovykh initsiatyv shchodo vrehulyuvannya konfliktu v Ukraini. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/mapping_ukr_.pdf (date of access 12.12.2019)
8. Indeks sotsial'noyi z-hurtovanosti ta prymyrennya. URL: <https://www.scoreforpeace.org/uk/use/2018-General%20population-10> (date of access: 02.01.2020)
9. Stratehiya rozvytku Luhans'koyi oblasti 2020.
10. Definition Bottom-Up Approach? Meaning / 12 Manage. The executive fast track. URL: https://www.12manage.com/description_bottom_up_approach.html (date of access: 02.01.2020)
11. Vprovadzhennya praktyk efektyvnoho vyrishennya konfliktiv cherez stvorennya postiyanoi heoinformatsynoyi systemy monitorynhu, analizu, otsinky i vyrishennya konfliktiv. URL: <http://dialog-ua.org/> (date of access: 02.01.2020)

Боровая А.А. Постановка задания экспериментального исследования организационного обеспечения взаимодействия институций относительно предупреждения и разрешения конфликтов в громадах

В статье показано, что сегодня существуют предпосылки формирования методологической базы и практических рекомендаций по отдельным вопросам комплексной задачи по организационному обеспечению взаимодействия институтов по предупреждению и разрешению конфликтов в общинах. Рассмотрена практика использования принципа «снизу-вверх» относительно организационного обеспечения взаимодействия институтов по предупреждению и разрешению конфликтов в громадах.

Определено, что для обеспечения устойчивости в решении конфликтов в громадах сейчас существует насущная потребность в формировании устойчивых подходов на локальном уровне: формирование региональной сети посредников в решении региональных конфликтов; разработка современной информационной системы.

Установлено, что система мониторинга, оценки и анализа конфликтов в громадах должна по структуре соответствовать внешним функциям, функциям отдельных исполнителей и организованному циклу работы с конфликтом. Определена цель и задачи экспериментальных исследований по организационному обеспечению взаимодействия институтов по предупреждению и разрешению конфликтов в громадах. Рассмотрены основные принципы, задачи и составляющие внедрения эксперимента по созданию геоинформационной системы мониторинга, анализа, оценки и разрешения конфликтов в громадах.

Ключевые слова: организация, конфликт, диалог, коммуникации, взаимодействие, геоинформационная система, сеть посредников.

Borova G.O. Definition of the task of experimental research on organizational support to interaction of institutions for prevention and resolution of conflicts in communities

The goal of the article is to define the task of experimental research on organizational support to interaction of institutions for prevention and resolution of conflicts in communities. The positive correlation between the solution of socio-economic problems in the communities, the level of social cohesion of the community population and the level of their participation in community administration have been revealed. It is shown that today there are prerequisites for forming the methodological base and practical recommendations on specific issues of the complex task of organizational support of institutions' interaction in prevention and resolution of conflicts in communities.

The practice of using the bottom-up approach to provide organizational support for institutions' interaction in preventing and resolving conflicts in communities has been examined. It has been determined that in order to ensure sustainability, today there is an urgent need to develop sustainable approaches at the local level by forming a regional network of mediators who are able to resolve regional conflicts and by developing modern information systems. The existing problems, which should be addressed and resolved by information system for monitoring, evaluation and analysis of conflicts in communities, have been presented. The system of monitoring, evaluation and analysis of conflicts in communities should be structurally consistent with external functions, functions of individual contractors and organized cycle of conflict management.

The purpose and tasks of experimental research on organizational support of the interaction of institutions for prevention and resolution of conflicts in communities have been defined. The experience of implementation of experimental research on creation of geoinformation system for monitoring, analysis, assessment and resolution of conflicts is presented. The experimental studies on organizational support for the interaction of institutions on conflict prevention and resolution in communities have allowed to consolidate the efforts of all interested parties in organizing integrated and systematic work on the implementation of peacekeeping methods in the practice of community conflict resolution.

The basic principles, tasks and constituents of the experiment on creation of geoinformation system for monitoring, analysis, evaluation and resolution of conflicts in communities have been analysed.

Key words: organization, conflict, dialogue, communication, interaction, institution, geoinformation system, network of mediators.

Борова Г.О. – аспірантка кафедри економіки і підприємництва ЧНУ ім. В. Даля, спеціаліст з питань соціальної єдності ППРОН.

Стаття подана 14.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-13-19>

УДК 351

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ГЕНДЕРНОГО НЕРІВНОПРАВ'Я НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Вахлакова В.В., Крамчанінова А.О., Голікова В.А.

RESEARCH ON GENDER INEQUALITY IN UKRAINE'S LABOR MARKET

Vakhlakova V.V., Kramchaninova A.O., Golikova V.A.

У статті розглянуто проблеми зайнятості населення України в контексті гендерної складової. Висвітлено особливості функціонування різних соціально-демографічних груп населення України у сфері зайнятості. Проаналізовано ситуацію на ринку праці України та надано оцінку його сучасного стану з урахуванням гендерної складової, на основі світового досвіду запропоновано заходи щодо вирішення окресленої проблеми. Проаналізовано рівень економічної активності населення. Розглянуто прояви гендерного нерівноправ'я на ринку праці та запропоновано заходи щодо подолання гендерної дискримінації та подальшого ефективного розвитку ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, гендер, гендерна нерівність, гендерне нерівноправ'я, ринок праці, економічно активне населення, гендерна дискримінація.

Постановка проблеми. В Україні останнім часом у сучасних умовах функціонування ринку праці все більшої гостроти набуває проблема гендерного нерівноправ'я в зайнятості населення, яка виявляється у різних можливостях жінок і чоловіків щодо структур влади, сфери освіти та зайнятості, доходу та власності. Аналіз відмінностей у заробітній платі між чоловіками і жінками в останнім часом став одним з основних питань дослідження ринку праці, головним чином через зростаючу роль та участь жінок у суспільному житті.

Гендерна дискримінація в сфері праці являє собою не тільки нерівність можливості доступу до професійної діяльності (професійної підготовки, доступу до професії, прийомі на роботу і кар'єрному зростанні), але і дискримінацію в результатах професійної діяльності, тобто при оплаті праці.

Гендерне нерівноправ'я визначає, що в цілому чоловіки і жінки формально-юридично і фактично володіють рівними правами і обов'язками, тобто в однаковій мірі є соціальними суб'єктами. Гендерна дискримінація в цьому випадку є порушенням принципу гендерного рівноправ'я.

Подальше збереження гендерного дисбалансу у поточних умовах призводить до падіння соціального статусу осіб жіночої статі. Головним чином явище гендерної нерівності обумовлене обмеженістю економічних ресурсів, політичними та соціальними факторами.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання гендерного нерівноправ'я на ринку праці досліджували ряд науковців, зокрема С. Коваль, О. Піжук, В. Покришук, В. Данюк, Н.Вишневська, Ш. Берн, С. Валь, І. Кон, Л. Міщик, У.-Г. Шпітта та ін.

Об'єктом дослідження є гендерні характеристики ринку праці України.

Предметом дослідження є вплив гендерної нерівності на права і можливості чоловіків і жінок на ринку праці в Україні.

Метою даного дослідження є висвітлення проблем реалізації гендерного рівноправ'я на ринку праці, та виявлення способів їх подолання.

Для досягнення вищезазначеної мети дослідження доцільно проаналізувати ситуацію на ринку праці України та надати оцінку його сучасного стану з урахуванням гендерної складової, на основі світового досвіду запропонувати заходи щодо вирішення окресленої проблеми.

Виклад основного матеріалу. Протягом життя людина засвоює велику кількість ролей для нормальної соціалізації особистості, особливе значення мають гендерні та статеві ролі. Вони тісно пов'язані з усвідомленням себе представником певної статі із певними нормами поведінки, яка характерна для представників цієї статі. Слід відзначити, що гендерні ролі не з'являються одразу з моменту народження, вони формуються і розвиваються в залежності від багатьох факторів і умов протягом усього людського життя. Саме цей розвиток має певні протиріччя і закономірності. Зокрема від нього залежить характер та прояви життєвого сценарію людини,

стратегії і стиль життя та поведінки в різноманітних життєвих ситуаціях.

Гендер – соціально-біологічна характеристика, яка визначає поняття «людина» і «жінка», психосоціальні, соціокультурні ролі чоловіка і жінки як особистості, на відміну від статі, зазначає біологічні особливості, цілісне психічне представлення статі, повне унікальні динамічні корисні, пізнавальні і поведінкові уявлення про жінок і чоловіків, придбані індивідуумом у результаті отримання індивідуального гендерного досвіду, тобто, якогось соціального конструктору, який визначає соціальну стать людини.

На відміну від біологічної статі, гендер проходить через набір самоідентифікації (самовизначення) соціальної ролі, яка може збігатися чи суперечити суто біологічним стереотипам статевої ролі [2, с. 65].

У сучасному розумінні термін гендер було введено в науку американським психоаналітиком Р. Столлером (Robert Stoller) – він запропонував використовувати поняття гендеру для позначення культурних і соціальних аспектів гендеру (англ. *role* – рід), який раніше використовувався тільки в фізичному і біологічному сенсі для позначення роду, а після запропонованого поділу на культурний і соціальний сенс.

Сучасні гендерні дослідження зосереджені на механізмах відтворення гендерної рівності, на взаємовідносинах жінок і чоловіків у громаді. Гендерну систему слід розглядати не тільки як ідеї та інститути, а й як поведінку індивідів і всіляких комунікативних взаємодій, сукупність соціальних ролей, приписаних індивідууму.

Як соціальний інститут, гендер є одним з основних засобів, за допомогою яких людство організовує своє життя. Слід зазначити, що існує два шляхи відбору індивідів для вирішення будь-яких соціальних цілей: перший – заснований на їх таланті, здібностях, мотивації та компетентності, тобто на їх досягненнях; другий – на основі їх приналежності до певної статі (гендеру), раси, етносу, тобто передбаченого членства в певній соціальній групі. Різні суспільства з різною інтенсивністю використовують ці два різних підходи до оцінки індивідів, але кожне суспільство використовує гендерний та віковий розподіл [4, с. 47].

Очевидно, що таке соціальне явище, як гендер, має змішане значення, включаючи значну кількість компонентів, які згруповані в дві основні групи: гендер – як соціальний інститут і гендер – як індивідуальний статус.

Як соціальний інститут, гендер складається з таких складових:

- гендерний статус, соціально-перспективне суспільство гендеру, норми та аспекти для їх консолідації;

- гендерний розподіл праці, розподіл проактивної та домашньої роботи серед членів суспільства, що мають різний гендерний статус. Робота, яка по-

ширюється залежно від чоловічого або жіночого гендерного статусу, підвищує оцінку суспільством цих статусів: так, чоловічий статус зазвичай підкріплюється більш престижною і високооплачуваною роботою;

- гендерні біологічні (сексуальні) поведінкові сценарії, нормативні закономірності статевого потягу та сексуальна поведінка, запропоновані в специфічній гендерній манері. Члени домінуючої статі мають більш сексуальні прерогативи;

- гендерні риси особистості, комбінації рис особистості, які моделюються за гендерними нормами, які накладають певні почуття і поведінку для членів різних статі. Соціальні очікування інших у міжособистій взаємодії постійно підтримують уніфікацію цих норм;

- гендерний соціальний контроль, формальне та неформальне затвердження та компенсація конформного поведінки та покарання соромом, соціальною ізоляцією, зневагою та медичним ставленням до неконформного поведінки;

- гендерної ідеології, котра виправдовує існування гендерних статусів, особливо різної їх оцінки в суспільстві. Культура – головна підтримуюча сила домінування гендерної ідеології.

Проблема гендерного нерівноправ'я є предметом інтересу для національних урядів, міжнародних організацій, дослідницьких інституцій і груп політичного впливу, оскільки має низку наслідків. Нижчі ставки заробітної плати для жінок можуть збільшити економічну залежність жінок від їх партнерів-чоловіків, що, у свою чергу, може негативно вплинути на взаємовідносини на рівні сім'ї. Також, багато жінок є єдиними найнятими робітницями у своїх сім'ях. Щодо самотніх матерів несприятливі наслідки для ринку праці у поєднанні з менш доступним за якістю уходом за дітьми, ймовірно, збільшать вірогідність того, що також страждають інтереси дитини. Крім того, гендерні відмінності на робочому місці після виходу на пенсію трансформуються в нерівність. Оскільки в середньому жінки живуть довше за чоловіків.

Перш ніж аналізувати прояви гендерної дискримінації на ринку праці України, слід зазначити, що в даний час існує ситуація, коли середньомісячна норма економічно активного населення у віці 15-70 років у 2017 році порівняно з 2016 р. зменшилася на 1,72 млн. осіб і склала 18,09 млн. осіб або 62,4%. З вищезазначеного населення економічною діяльністю займалося 16,4 млн. осіб, решта – 1,6 млн. осіб, відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП), класифіковані як безробітні.

Рівень економічної активності населення у віці 15-70 років у 2017 році становив 61,2%, у тому числі рівень економічної активності жінок – 55,8%, чоловіків – 69,2%, серед них 71,5% жінок і 83,8% чоловіків мають повний вищий рівень освіти.

Чисельність зайнятих у віковій групі 15-70 років у 2017 році в порівнянні з 2016 роком зменшилася на 1,65 млн. осіб і склала 16,4 млн. осіб, з яких

працездатне населення становило 15,7 млн. чоловік. Рівень зайнятості жінок у віці 15-70 років у 2017 році становив 51,6%, а чоловіків - 61,6% [9, с. 56].

У період 2000-2017 рр. Найбільша кількість зайнятого населення спостерігалася у 2008 році і становила 20 972 млн. осіб, причому найвищий рівень зайнятості спостерігався у 2013 році - 60,3%. У 2015 році найменша кількість зайнятих за період з 2001 року становила 16 443,2 млн. осіб, але показник «рівень економічної активності» у 2015 році (56,7%) був трохи вищим, ніж у 2001 -2003 роках. Щодо гендерної складової, то рівень економічної активності жінок за аналізований період був нижчим, ніж відповідний показник чоловіків приблизно на 10%.

Таку ситуацію можна пояснити тим, що, поперше, статистичні дані за 2013-2017 роки надаються без даних тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і Севастополя, тому кількісний показник зайнятого населення в ці роки є нижчим. Проте цей відсоток також є найнижчим у період з 2001 року. Це пояснюється нестабільністю ситуації в країні внаслідок військових дій, зниження платомісткості населення, а отже, зменшення обсягів виробництва, що призвело до значного скорочення робочих місць майже на всій території України.

Найвищий рівень економічної активності у 2017 році був характерний для осіб віком 30-49 років (близько 84% від загальної чисельності населення і відповідно 80,5% та 90,1% відповідно для жінок та чоловіків), а найменший - для молоді віком 15-24 роки. років (36,1% від загальної чисельності населення, 31,7% і 41,8% населення чоловіків і жінок відповідно) та осіб у віці 60-70 років (14,6% - усього населення, 12,3% та 17,8% - жінок і чоловіків, відповідно).

У 2017 році лише у дев'яти областях України рівень зайнятості населення у віці 15-70 років перевищував середній показник по Україні (Київська, Дніпропетровська, Харківська, Запорізька, Миколаївська, Рівненська, Київська, Чернігівська, Одеська області). Водночас найвищий показник був у місті Києві (60,3% - серед жінок, 70,5% - серед чоловіків) [9, с. 72].

Кількість працівників підприємств, установ, організацій за 2014-2017 роки зменшилася на 5,1% і склала 10,5 млн. осіб, або 58,4% від усіх зайнятих. Скорочення кількості працівників спостерігалася у всіх видах економічної діяльності, найбільше у будівництві (на 15,7%), найменше - у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (на 0,2%). Серед співробітників майже кожен четвертий працював у промисловості, сьомий - у сфері освіти, дев'ятий - у сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги, кожен десятий - у оптовій та роздрібній торгівлі; ремонт автомобілів і мотоциклів, решта - в інших видах економічної діяльності.

Аналізуючи зайнятість населення за видами економічної діяльності в галузях сільського господарства, мисливства, лісового господарства, рибного

господарства, рибництва, а також у промисловості, будівництві, транспорті та зв'язку, охороні здоров'я та соціальній допомозі, варто відзначити, що з 2000 по 2017 рр. спостерігається тенденція до зменшення чисельності зайнятих.

Найбільше зменшення кількості зайнятих відбулося в промисловості - на 30%, а в секторі охорони здоров'я - на 25%. Водночас у галузях торгівлі, фінансової діяльності, операцій з нерухомістю спостерігається зростання кількості працівників на 45%, 115% та 54% відповідно. Це пояснюється збільшенням попиту на фахівців у цих галузях та збільшенням їх заробітної плати. На сьогодні ці галузі є найбільш затребуваними на ринку праці України.

На рис. 1 відображено зайнятість населення за видами економічної діяльності за статтю [10, с. 41].



Рис. 1. Населення за видами економічної діяльності в розрізі гендерної складової станом на 2017 р.

Кількість зайнятих жінок у 2017 році склала 8,6 млн. Чоловік, зайнятих чоловіків - 9,5 млн. Чоловік. Рівень зайнятості жінок становив 51,7%, серед чоловіків - 62,2%. У структурі зайнятого населення за станом зайнятості частка зайнятих жінок серед жінок становила 86,5%, самозайнятих - 12,4%, частка всіх роботодавців серед жінок становила лише 0,7%. Серед чоловіків структура зайнятого населення така: 82,9% - зайняті, 15,3% - самозайняті, 1,6% - роботодавці.

Середня кількість штатних працівників на гендерній основі у 2017 році була розподілена майже однаково. Однак існують значні відмінності у застосуванні праці. Таким чином, жіноча праця більш поширена у поштовій та кур'єрській діяльності, де частка жінок у загальній кількості штатних працівників становила 84,5%, у сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги - 82,3%, у сфері освіти - 76,4%, сферу функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури - 77,3%, у сфері текстильного виробництва, одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів - 76,2%, у фінансовій та страховій діяльності - 67,1%, сфера тимчасового розміщення та харчування - 65,2%, у сфері державного управління та обов'язкового соціального страхування - 64,0%. Традиційно чоловіки працюють у будівництві (80,2% від загальної кількості штатних працівників), добувної промисловості та кар'єрах (75,5%), транспортній діяльності (71,0%), сільському госпо-

дарстві, лісовій та рибній промисловості (70,6%), виробництві меблів, інші товари, ремонт і монтаж машин та устаткування (71,7%), металургія, виробництво готових металевих виробів (69,6%), машинобудування та обладнання (69,2%), складські та допоміжні види діяльності у сфері транспорту (69,3%) виробництво гумових та пластмасових масових виробів, інших неметалевих мінеральних продуктів (68,8%). У більшості видів економічної діяльності це здійснюється умовами праці, зокрема заборонаю використання жіночої праці в особливо важких і шкідливих роботах. Чоловіки також були найчастіше зайняті менеджерами, а робота жінок частіше використовувалася чиновниками та технічним персоналом. Як наслідок, заробітна плата жінок у середній економіці країни на 23,7% нижча за відповідний показник для чоловіків. Така невідповідність спостерігалася в переважній більшості господарських заходів [9, с. 82].

Кількість зайнятих, які працювали на неформальних робочих місцях у 2017 році, становила 4,3 млн. осіб, або 26,2% від загальної кількості зайнятого населення. Неформальна зайнятість була зосереджена переважно в певних секторах та соціально-економічних групах. За станом зайнятості у секторі самозайнятості переважали неформальні трудові відносини, де частка неформально зайнятого населення становила 72,7%, а серед зайнятих таких осіб - 16,1%. Більше половини неформально зайнятих осіб (50,6%) - сільські жителі. Також чоловіки частіше працювали не за спеціальністю, ніж жінки (57,7%). Аналіз зайнятості за віковими групами показує, що її найвищий рівень характерний для осіб у віці 15-24 роки (33,2%) та у віці 60-70 років (41,1%) [9, с. 85].

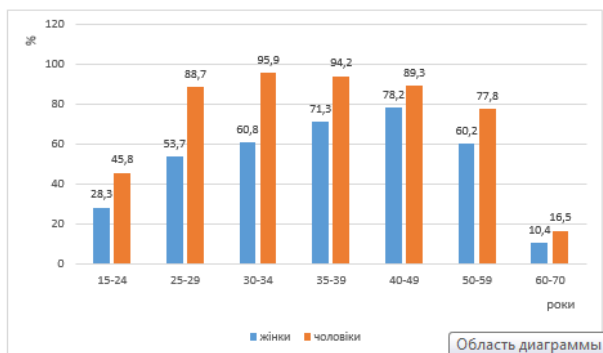


Рис. 2. Рівень економічної активності населення за віковими групами та статтю у 2017 р.

Зазначені категорії населення є доволі вразливими та соціально незахищеними у сучасних умовах господарювання. Поширення неформальної зайнятості серед осіб пенсійного віку насамперед спричинене низьким рівнем пенсійного забезпечення, що спонукає їх до пошуку неформальних джерел отримання додаткових засобів існування.

Серед неформально зайнятих осіб значна частка була зайнята в сільському, лісовому та рибному господарстві (41,1%). Іншими поширеними видами економічної діяльності населення цієї категорії є:

оптова та роздрібна торгівля – 21,1%; будівництво – 14,9%.

Чисельність безробітних у 2017 році становила 1,54 млн. осіб, зокрема, серед жінок – 0,68 млн. осіб та чоловіків – 0,86 млн. осіб.

На рис. 2 представлено рівень безробіття у 2013–2017 рр.



Рис. 3. Рівень безробіття (за методологією МОП) у 2013–2017 рр.

За причинами незайнятості структура безробітних є такою: 27% (порівняно з 40% у 2000 році) складають вивільнені з економічних причин, більш як третину – звільнені за власним бажанням, за угодою сторін або закінченням контракту, 16% – не працевлаштовані випускники навчальних закладів.

Майже 40% від загальної кількості безробітних зосереджено в Полтавській, Харківській, Львівській, Дніпропетровській, Донецькій, областях та м. Києві. Найнижчий рівень безробіття спостерігався в Одеській області (4% та 8,8% серед жінок та чоловіків відповідно) та місті Києві (7,4% та 7,7%), а найвищий – у Тернопільській (9,5% та 14,4%), Донецькій (14,2% та 14,3%), Луганській (14,9% та 18,1%) областях.

За направленням державної служби зайнятості у II півріччі 2017 року отримали роботу 160,4 тис. жінок, зокрема, 111,7 тис. осіб – із зареєстрованих безробітних, а також 198,8 тис. чоловіків, із яких 139,3 тис. осіб мали статус безробітного. Серед жінок близько 25% отримали роботу в торгівлі та ремонті; 15,7% – в переробній промисловості; 22,6% – у сільському господарстві. Серед чоловіків більше половини працевлаштувалися у сільському господарстві, кожний шостий – у переробній промисловості, майже кожний десятий – у торгівлі та ремонті [10, с. 49].

Серед безробітних понад 40% становили особи віком від 15 до 29 років, кожен п'ятий безробітний – у віці від 40 до 49 років, кожен четвертий – від 30 до 39 років.

За даними Європейського статистичного відомства (Євростату) у 2017 році рівень безробіття в Україні вище, ніж в країнах Європейського Союзу, де він становив 8,8% (зокрема, в Іспанії та Греції, відповідно, 20,1% та 24,2%, Хорватії – 17,6%, Португалії – 16,5%, Кіпрі – 16%, Словаччині – 14%, Ірландії та Болгарії – 13%, Італії, Латвії та Литві –

12%, Франції – 11%, а у Польщі, Угорщині та Словенії – 10%). Найнижчий рівень безробіття зафіксовано в Чехії (4,1%), Німеччині (4,2%) та на Мальті (4,3%) [9, с. 92]. Хоча жінки в середньому заробляють менше, ніж чоловіки в усіх промислово розвинених країнах, країни розрізняються за розміром гендерного розриву в доходах.

Досить складно дослідити якою мірою відношення доходів жінок і чоловіків пов'язано з сегрегацією по статі, та якою мірою на нього впливають сила і інклюзивність праці, сімейна політика, попит на робочу силу або відносний рівень людського капіталу. Насьогодні більшість економістів, розглядають сегрегацію як раціональну відповідь роботодавців і працівників на гендерні відмінності в уривчастості зайнятості. З цієї економічної точки зору жінки вибирають більш «сприятливі для матері» робочі місця, що заважає максимізувати заробітки, що обумовлені переривчастістю і гнучкістю зайнятості.

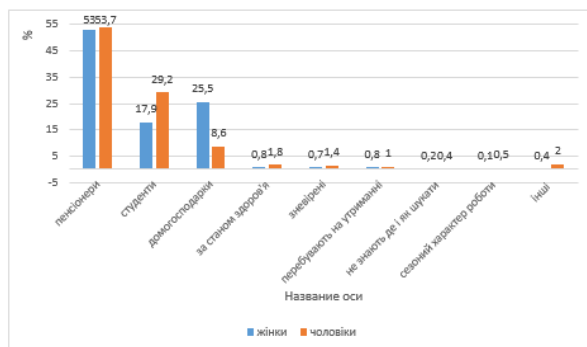


Рис. 4. Економічно неактивне населення віком 15–70 років за причинами неактивності та статтю в 2017 р.

Кількість економічно неактивного населення в 2017 р., порівняно з 2016 р., зменшилася на 1,1 млн. осіб, та становила 10,9 млн. осіб, із них – 6, 7 млн. осіб жіночої статі та 4,2 млн. осіб чоловічої. Серед загальної кількості економічно неактивного населення, кожен другий був пенсіонером, кожен четвертий – учнем або студентом, кожен п'ятий – виконував домашні (сімейні) обов'язки.

Висновки. Гендерна нерівність на ринку праці (де найбільша частка робочих місць зайнята чоловіками які отримують вищу заробітну плату) і в суспільному житті є гострою проблемою і вимагає усунення гендерної дискримінації в усіх сферах життя в Україні.

Враховуючи тенденції європейської інтеграції, держава повинна вживати заходів, які не формально, а фактично виключають прояви гендерної нерівності. Водночас багато українців не розуміють необхідності вирішення цього питання або навіть не підозрюють його існування. Однак, за результатами дослідження, жінки формують потенціал, який сприятиме розвитку суспільства, економіки та демократії. Для зменшення гендерної нерівності в Україні можуть бути вжиті такі заходи: запровадження санкцій

на невиконання квот під час виборів, заохочення чоловіків до більшої участі у вихованні дітей та обміну домашніми обов'язками та приділення більшої уваги гендерній рівності в Україні. Розвиток мережі шкіл, дитячих садків, з тим щоб обидва батьки могли поєднувати кар'єру і виховання дітей. З реалізацією таких заходів наша країна зможе повною мірою використовувати наявний людський потенціал.

Для України важливо, щоб держава не лише юридично виконувала необхідні міжнародні інструменти щодо гендерної рівності, а й проводила гендерний аналіз національного законодавства з цього питання. Саме ці зміни будуть поступово змінювати старі і формувати нову систему соціальних відносин, на основі якої будуть несекуальні, соціально-правові компоненти.

Модель реалізації гендерних пріоритетів державної політики зайнятості може бути представлена у вигляді декількох блоків:

- економічного, призначення якого полягає в тому, щоб створити умови для формування механізму, що дозволяє збільшити ефективність як зайнятого, так і працездатного населення, що знов повернулося на ринок праці;
- соціального, який спрямований на підтримку соціальної стабільності, генерування нового стимулу управління, формування гендерного балансу зайнятості;
- інституційного, який забезпечує створення нормативно-законодавчої бази економічного розвитку країни, закріплюючи відповідальність різних структур за виконання законів.

В Україні, як і в усьому світі, існує дискримінація між чоловіками і жінками. Рівність жінок і чоловіків повинна стати реальністю в новій демократичній Україні, яка планує вступити до європейської спільноти. Питання гендерної рівності на ринку праці має розглядатися в декількох контекстах. Тобто, подолавши цю проблему, ми отримаємо як позитивні, так і негативні наслідки. В даний час все більше жінок зайняті розвитком власної кар'єри, в той же час у них є страх материнства через відсутність вільного часу, перевантаження на роботі та вдома. У майбутньому ця тенденція матиме негативні наслідки для суспільства в цілому.

Необхідно визначити баланс між сімейними та трудовими обов'язками, щоб могло стати відповіддю на структурні, соціальні та економічні зміни, що відбувалися у сфері сім'ї та зайнятості. Ця політика реалізується у трьох головних напрямках:

- інфраструктура освітніх сервісів для дітей;
- оплачувана відпустка для батьків по догляду за дитиною;
- “дружнє до родини” робоче місце (графік роботи, можливість дистанційної зайнятості тощо).

Крім того, в галузях, прагнучих поліпшити виконання соціальних завдань, це стане новою нормою.

Л і т е р а т у р а

1. Покришук В. Проблеми гендерної зайнятості населення на ринку праці України / В. Покришук, С. Коваль // Україна: Аспекти праці. – 2011. – № 2. – С. 3–10.
2. Жінка і працевлаштування, або кому на ринку праці жити добре? [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/ode/control/uk/publish/article?art_id=16866.
3. Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2866-15>
4. Фальоса І.І., Водянка Л.Д. Гендерна нерівність на ринку праці України. – Збірка наукових праць SWorld. – 2014, 17-28 июня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer35/326.pdf>
5. Офіційний сайт Комітету державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL www.ukrstat.gov.ua
6. Піжук О. Гендерні аспекти зайнятості в сучасних умовах господарювання в Україні / О. Піжук // Економіст. – 2008. – №12. – С. 53–55.
7. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. URL: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>.
8. Марценюк Т., Чечеринда Д. Гендерні відносини на ринку праці у Швеції: / Т.Марценюк, Д.Чечеринда. Наукові записки НаУКМА. – 2010. – Том 109 : Соціологічні науки. – С.51-59.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. Transforming our world: the 2030 Agenda for sustainable Development.
11. The Millennium Development Goals Report 2015
12. Галайда Т. О. Проблема гендерної нерівності та її вплив на відмінності оплати праці в Україні / Т. О. Галайда, В. Б. Васюта, М. К. Марченко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — № 3. — Т. 3. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_3_3/069-072.pdf
13. Марценюк Т. О. Гендерні аспекти сфери зайнятості в українському суспільстві / Т. О. Марценюк // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. — Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна. — 2010. — Вип. 16. — С. 334.

R e f e r e n c e s

1. Pokryshuk V. Problems of Gender Employment in the Labor Market of Ukraine / V. Pokryshuk, S. Koval // Ukraine: Aspects of Labor. - 2011. - No. 2. - P. 3-10.
2. Woman and employment, or who on the labor market to live well? [Electron-Thron Resource] - Access Mode: http://www.dcz.gov.ua/ode/control/uk/publish/article?art_id=16866.
3. Law of Ukraine "On ensuring equal rights and opportunities for women and men" [Electronic resource]. - Access mode: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2866-15>
4. Falos I., Vodyanka L. D. Gender inequality in the Ukrainian labor market. - Collection of scientific papers SWorld.- 2014, June 17-28 [Electronic resource]. - Accessibility: <http://www.sworld.com.ua/konfer35/326.pdf>
5. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine [Electronic Re-Sur]. - Access mode: URL www.ukrstat.gov.ua

6. Pizhuk O. Gender aspects of employment in modern economic conditions in Ukraine / O. Pizhuk // Economist. - 2008. - No. 12. - P. 53-55.
7. Official website of the State Employment Service of Ukraine. URL: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>.
8. Martsenyuk T., Checherinda D. Gender relations in the labor market in Sweden: / T. Martsenyuk, D. Checherinda. Scientific notes of NaUKMA. - 2010. - Volume 109: Sociological Sciences. - pp. 51-59.
9. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. Trans-forming our world: the 2030 Agenda for sustainable development.
11. The Millennium Development Goals Report 2015
12. Galaida T.O. The problem of gender inequality and its impact on the difference in wages in Ukraine / T. O. Galayda, V.B. Vasyuta, M.K. Marchenko // Bulletin of the Khmelnytsky National University. - 2011. - No. 3. - T. 3. [Electronic resource]. - Access mode: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_3_3/069-072.pdf
13. Martsenyuk T.O. Gender aspects of the sphere of employment in the Ukrainian social life / T. O. Martsenyuk // Methodology, theory and practice of sociological analysis of modern society. - Kh.: KNU named after V. N. Karazin. - 2010 - Voip. 16. - P. 334.

Вахлакова В.В., Крамчанинова А.А., Голикowa В.В. Исследование проблем гендерного неравенства на рынке труда Украины

В данной статье рассмотрены проблемы гендерной занятости населения Украины. Освещены особенности функционирования различных социально-демографических групп населения в сфере занятости. Проанализирована ситуация на рынке труда Украины и дана оценка его состояния с учетом гендерной составляющей, на основе мирового опыта предложены мероприятия для решения существующей проблемы. Проанализирован уровень экономической активности населения. Рассмотрена проблема гендерного неравенства на рынке труда. Предложены меры с целью преодоления гендерного неравенства и эффективного развития рынка труда Украины.

Ключевые слова: гендер, гендерное неравенство, рынок труда, экономически активное население, гендерная дискриминация.

Vakhlakova V.V., Kramchaninova A.O., Golikova V.A. Research of problems of gender equality in the labor market of Ukraine

In this article the problems of gender occupation of the population of Ukraine are considered. The peculiarities of different socio-demographic groups of the population in the sphere of employment are considered. The problem of gender inequality in the labor market is considered. Measures have been proposed to overcome genetic inequalities and to effectively develop the Ukrainian labor market. In Ukraine, the problem of gender inequality in employment, which is manifested in different opportunities of women and men in terms of power structures, education and employment, income and property, is becoming increasingly acute in the current conditions of functioning of the labor market. The analysis of wage differences between men and women has recently become a major issue in labor market research, mainly due to the increasing role and participation of women in public life.

Necessity is indicated for the international instruments for gender equality, the gender analysis of national legislation on nutrition. The very same way that you will be progressively different from the old one and form the new system of social features, on the basis of which you will be non-sexual, socially-legal components. The model of realizing the gender priorities of the state policy of employment is taken into account, as may be presented at the visionary decile block. For the change of gender irregularities in Ukraine, you may be able to make the most of such visits: check the sanction on the unlimited quotation of the hour, the number of people who want to have more time for the most important part of the week. Significantly identify the balance between the minimum number of employees, the number of people who could be on a structural, social and economic basis, and what was needed for the sphere of activity. Politika is realized at three headaches. To reveal the main tendencies of European integration. The measures that the state should take not formally, but in fact, exclude manifestations of gender inequality. At the same time, many Ukrainians do not understand the need for this issue or even suspect its existence. The order of the main aspects of the consideration of nutrition of gender equality in the market is highlighted. A number of positive and negative negatives have

been desecrated. In Denmark, more and more women are busy with the development, at the same time they have a fear of motherhood through the absence of a busy hour, re-installation on a robot and a house. Future has a tendency to mate negative neglect for suspension in the whole.

Key words: gender, gender inequality, labor market, economically active population, gender disqualification.

Вахлакова Вікторія Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри Економіки і Підприємництва, Інститут Економіки і Управління, СХУ ім. В.Даля,
e-mail: vaxlakovavvv@gmail.com

Крамчанінова Аліна Олексіївна – студент СХУ ім. Даля, Інституту Економіки і Управління, кафедри Економіки і підприємництва
e-mail: alina.kramchaninova4b@gmail.com

Голікова Вікторія Андріївна – студент СХУ ім. Даля, Інституту Економіки і Управління, кафедри Обліку і Оподаткування e-mail: vaxlakovavvv@gmail.com @gmail.com

Стаття подана: 18.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-20-27>

УДК 351.863

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТРАНСФОРМАЦІЯМИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Івченко Є.А.

CONSTRUCTION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGING THE TRANSFORMATION OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF THE ENTERPRISE

Ivchenko Y.A.

В статті розглянуто теоретичні та інструментальні засади формування механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства. За результатами дослідження визначено підходи до формування організаційно-економічного механізму трансформаціями системи економічної безпеки підприємства. Визначено процесний підхід до формування організаційно-економічного механізму трансформаціями системи економічної безпеки підприємства найбільш придатним для використання. Запропоновано формування організаційно-економічного механізму трансформаціями системи економічної безпеки підприємства на основі використання синтаксису IDEF. Формалізовано процес побудови механізму управління трансформаціями системи економічної безпеки підприємства та визначено його окремі складові.

Ключові слова: трансформація, економічна безпека, система економічної безпеки підприємства, механізм, процесний підхід організаційно-економічний механізм, управління.

Постановка проблеми. Система економічної безпеки підприємства завжди знаходиться в стані трансформаційно безперервно тривалого процесу, який необхідно розглядати як історично нетривалий відрізок часу, протягом якого відбуваються перетворення соціально-економічних відносин. Такий процес пов'язаний із змінами підсистем та змінює характер взаємодії елементів, що створює умови до формування нової системи економічної безпеки підприємства. Невизначеність умов діяльності, загрози зовнішнього та внутрішнього порядку, потребують від підприємств впровадження новітніх підходів щодо захисту економічних інтересів, можливих негативних явищ та наслідків їхньої актуалізації. Для виконання своїх завдань система економічної безпеки підприємства (СЕБП) є підсистемою апарату управління, оскільки вона здійснює вплив на елементи

внутрішнього середовища підприємства, процес прийняття рішень, формує певну управлінську реакцію підприємства на певні ризики та загрози. Тому від такої системи цілком природно очікувати ініціювання, планування, впровадження та контролю керованих змін, які за якістю або за сутністю мають бути визнані трансформаційними. СЕБП досягає мети свого функціонування за допомогою трансформацій, які є не тільки процесом перетворення, а й процесом становлення системи. З метою забезпечення дієвості такої системи важливо, щоб трансформації були керовані, проходили внаслідок цілеспрямованого впливу з боку суб'єктів управління в системі підприємством.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання системотворення в економічній безпекології є об'єктом уваги багатьох вітчизняних дослідників. Так теоретичні питання щодо системи економічної безпеки підприємства знайшли своє відображення у дослідженнях Є. І. Овчаренка, З. Б. Живко, Є. І. Рудніченка, Ю. С. Погорелова, О. В. Ілляшенко, та інших. Дослідженню організаційно-економічного механізму науковій літературі приділено багато уваги, зокрема в працях А. Кульмана, Г. В. Козаченко, Є. І. Ануфрієвої, Г. Ю. Кучерука, А. О. Соколової, О. А. Гришиної та інших.

Стосовно організаційно-економічного механізму і підходів до його трактування, необхідно зазначити, що більшість науковців використовуючи класичні трактування механізму, виділяють структурно-функціональні елементи управління на макро- і мікрорівнях з одночасним акцентом на взаємодії суб'єктів управління. Однак, незважаючи на широке коло питань досліджень, слід відзначити, що теоретичні та інструментальні засади формування організаційно-економічного механізму управління транс-

формаціями СЕБП не є достатньо вивченими та носять дискусійний характер.

Метою статті є дослідження теоретичних та інструментальних засад формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП/

Матеріали і результати досліджень. СЕБП завжди знаходиться в стані трансформаційно безперервно тривалого процесу, який необхідно розглядати як історично нетривалий відрізок часу, протягом якого відбуваються перетворення соціально-економічних відносин. Такий процес пов'язаний із змінами підсистем та змінює характер взаємодії елементів, що створює умови до формування нової СЕБП. На нашу думку трансформаціями СЕБП є процес перетворень та становлення від СЕБП до її функціонування та розвитку системи, її структури на якісно новій основі під впливом некерованих змін, впровадженню та контролю керованих.

Тому СЕБП досягає мети свого функціонування за допомогою трансформацій, які є не тільки процесом перетворення, а й процесом становлення системи. Перехід на новий рівень функціонування і розвитку системи економічної безпеки підприємства, змінюючи якість простору, відбувається під впливом зовнішнього середовища та потребує зміни функцій самої системи. 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. Як зазначає М. Ф. Жмеренецький «...наявність і характер зміни цих протиріч складають первинну, глибинну причину - суть виникнення небезпеки для системи...» [1, с. 72]. В основі явища безпеки лежить закладена природою потреба в самозбереженні систем (як і небезпеки), але доповнена здатністю системи протидіяти небезпеці [2, с. 18]. Для виконання своїх завдань СЕБП фактично є суб'єктом управління, оскільки вона здійснює вплив на елементи внутрішнього середовища підприємства, процес прийняття рішень, формує певну управлінську реакцію підприємства на певні ризики та загрози.

Впровадження керованих трансформацій СЕБП потребує визначення найбільш придатних інструментів управління. З метою забезпечення комплексності впровадження трансформацій СЕБП необхідно формування та використання організаційно-економічного механізму управління. Простий опис процесів функціонування системи економічної безпеки та вплив на них трансформацій не задовольняє актуальні потреби менеджменту, оскільки не вирішує завдань обґрунтування управлінського впливу.

Організаційно-економічний механізм доволі активно використовується на рівні окремого підприємства та існує різноманіття щодо розуміння такого механізму в науковій літературі. Так О. А. Грішнова та О.В. Василик [3] організаційно-економічний механізм визначають «це система елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління і яка має вхідні посилки та результуючу реакцію» [3, с. 22]. Г. В. Козаченко [4] так визначає організаційно-економічний механізм: «...інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується досягнення певної мети» [4, с. 36].

Слід зазначити, що науковій літературі [3, 4, 5, 6] стосовно організаційно-економічного механізму і підходів до його трактування, необхідно зазначити, що більшість науковців, використовуючи класичні трактування механізму, виділяють структурно-функціональні елементи управління на макро і мікрорівнях з одночасним акцентом на взаємодії суб'єктів управління.

Формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП потребує уточнення підходу, на засадах якого такий механізм може бути сформований. Можливі для використання підходи для формування механізму представлені у табл. 1.

Таблиця 1

**Підходи для формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП
(сформовано з використанням [4, 7, 8])**

Підхід	Опис підходу в контексті формування механізму
Системний	У межах підходу здійснюється комплексне удосконалення максимальної кількості елементів СЕБП відповідно до фактичних і потенційних трансформацій
Процесний	Формування здійснюється за окремими процесами, що необхідні для реалізації трансформацій і які пов'язані між собою та забезпечують послідовне й узгоджене в часі удосконалення елементів управління СЕБП
Ситуаційний	Головним орієнтиром для формування механізму є ситуації, що можуть виникнути в результаті актуалізації певних трансформацій
Фреймовий	Виділення набору елементів (фреймів) мінімально необхідних для управління трансформаціями та його розширення за рахунок включення додаткових фреймів, які задіяні в трансформаційних процесах
Програмно-цільовий	Визначення програми трансформацій і встановлення цілей, що повинні бути досягнуті за рахунок удосконалення управління СЕБП
Проектний	Формування механізму здійснюється за проектним підходом відповідною командою проекту з чітко виділеними ресурсами та часовими межами

Таблиця 2

Переваги та недоліки підходів до формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП

Підхід	Переваги	Недоліки
Системний	Максимально-можливе охоплення елементів СЕБП та формування комплексної системи управлінського впливу	Тривалий період реалізації та низька оперативність реагування на трансформації
Процесний	Послідовне впровадження елементів та виявлення специфіки їх взаємозв'язків, що дозволяє змінювати інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень та логічно інтегрувати механізм у систему управління ЕБП	Складність ідентифікації процесів відповідно до специфіки як підприємства, так і функціонування його СЕБП
Ситуаційний	Швидка реакція на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі. Реагування на найбільш актуальні потреби при формуванні механізму	Вибірковість дії та складність реагування на множинні загрози
Фреймовий	Висока гнучкість. Можливість налаштування механізму та зміни його структури під потреби та особливості підприємства. Простота опису	Слабке визначення взаємодії між окремими елементами механізму. Результат функціонування механізму
Програмно-цільовий	Чітка орієнтація на досягнення визначеної цілі з конкретно послідовністю виконання дій згідно програми впровадження механізму	Складність зміни параметрів програми впровадження механізму й виникнення додаткових витрат пов'язаних з цим
Проектний	Попередній розподіл відповідальності в команді проєкту з впровадження механізму, персональна відповідальність за ресурси, жорстка субординація	Складність модифікації проєкту на етапах його реалізації, складність інтеграції і подальшого супроводу в загальній системі управління підприємством

Кожен із виділених підходів може бути використаний для формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП. Втім, кожен з таких підходів має в контексті окресленої мети як переваги, так і недоліки (табл. 2), що суттєво впливають на специфіку формування зазначеного механізму.

Аналізуючи характеристики підходів, наведених у табл. 1 і табл. 2 необхідно деталізувати основні їх параметри та особливості застосування з метою вибору найбільш оптимального для формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП.

У переважній більшості досліджень, пов'язаних з економічною безпекою підприємств одним з базових є системний підхід, оскільки саме СЕБП дозволяє адекватно реагувати на загрози середовища функціонування підприємства. Такий підхід дозволяє комплексно впроваджувати будь-які нововведення і забезпечує деталізацію та охоплення практично всіх складових елементів існуючих на підприємстві систем. Однак для формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП він хоч і придатний, проте не може забезпечити достатню оперативність реагування на трансформації та потребує багато часу для коригування організаційних зв'язків і удосконалення взаємодії елементів механізму.

Дещо іншим є ситуаційний підхід, який залежно від існуючого стану оточуючого середовища й ситуацій, які у ньому виникають, здатен швидко забезпечити «відгук» певної управлінської системи в межах підприємства, у тому числі СЕБП. Ситуаційний підхід можливо буде мати переваги у порівнянні з іншими за умови ефективно діючої СЕБП, яка працює злагоджено й пройшла етап трансформацій

та удосконалень. Тобто у певному часовому періоді така система працює практично на «максимумі ефективності» й реагує лише на певні подразники (ситуації), які можливо потребують точкових концентрованих заходів. Однак реалії функціонування вітчизняних підприємств свідчать саме про актуальність трансформацій у сфері економічної безпеки, саме тому зазначений підхід на даний момент мало придатний до реалізації у вигляді базису формування механізму управління трансформаціями СЕБП.

Фреймовий підхід щодо формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП є цілком можливим. Перевагами використання фреймового підходу до формування організаційно-економічного механізму є висока гнучкість такого механізму, можливість додавання окремих елементів без зміни його загальної структури, можливість пристосування механізму шляхом зміни його складу до потреб та особливостей діяльності конкретного підприємства. Крім того, фреймовий підхід на відміну від інших підходів дає змогу порівняно просто представити зміст об'єкта, що будується. Й завдяки своїм перевагам фреймовий підхід знаходить своє використання у формуванні організаційно-економічних механізмів на рівні окремого підприємства, наприклад [7].

Втім, істотним недоліком фреймового підходу є те, що він дуже докладно дозволяє відобразити склад певного механізму та варіації його елементів, але при цьому не відображає необхідним чином функціонування такого механізму. Фактично фрейм як структура, що містить опис певного об'єкта у вигляді заданих атрибутів та їхніх значень є компактною формою представлення морфологічного аналізу Ф. Цвіккі [9]. Але при цьому сам фрейм не відображає порядок функціонування механізму, що істотно

зменшує цінність використання відповідного підходу для формування механізму, адже завданням такого формування є не просто визначення складу механізму, але й забезпечення його дієвості.

Сутність програмно-цільового підходу полягає у визначенні програми трансформацій і встановленні цілей, що мають бути досягнуті за рахунок удосконалення управління СЕБП. При цьому перевагами підходу є чітка орієнтація на досягнення визначеної цілі з конкретною послідовністю виконання дій згідно з програмою впровадження механізму, однак складність зміни параметрів програми впровадження механізму й виникнення додаткових витрат пов'язаних з цим, можуть нівелювати всі окреслені переваги. Створення програми передбачає наявність дієвої системи планування й достатньо стабільного стану СЕБП, а в нинішніх умовах це є доволі проблематичним. У кожній конкретній ситуації модифікація сформованих програм буде призводити до додаткових непродуктивних витрат і буде значно завищувати реальну вартість впровадження механізму управління трансформаціями СЕБП.

Проектний підхід передбачає визначення доволі «жорстких» параметрів притаманних реалізації будь-якого проекту [10, 11]. Оскільки трансформації у більшості випадків не підпадають під категорію «абсолютно контрольованих», їх ресурсне забезпечення та організаційно-управлінська специфіка впровадження потребують гнучкого реагування та удосконалення процесів формування відповідного механізму. Категоричність у межах розподілу відповідальності за реалізацію такого проекту і намагання контролювати всі етапи його виконання, навпаки, тільки ускладнять інтеграцію побудованого механізму у загальну управлінську систему і сформулюють низку проблем щодо його супроводу у процесі функціонування. При залученні зовнішніх фахівців-консультантів можливо він і придатний на етапі розроблення основних складових і зв'язків у межах механізму управління трансформаціями СЕБП, однак відносно тривале застосування зазначеного механізму потребує розуміння і моніторингу більшості процесів, що відбуваються як в СЕБП так і в управлінській системі підприємства в цілому. А достатній рівень моніторингу й супроводу таких процесів може здійснюватись саме за рахунок застосування процесного підходу та специфічного інструментарію, який традиційно використовується для оперативного відслідковування й коригування будь-яких процесів у межах організаційно-управлінської складової функціонування підприємства. Хоча і процесний підхід має свої вади, які полягають у складності ідентифікації процесів відповідно до специфіки як підприємства, так і функціонування його СЕБП.

Тому необхідно більш детально висвітлити можливості і переваги такого підходу порівняно з іншими, що були проаналізовані вище. Процесний

підхід дозволяє ідентифікувати та ретельно проаналізувати всі етапи реалізації будь-яких трансформацій та виявити «слабкі місця» й точки спротиву (брейк фактори), що у перспективі забезпечує можливість функціонування трансформованих елементів відповідної системи. Не виключенням є і формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП, оскільки вузька «спеціалізація» зазначеного механізму не виключає необхідності його інтеграції в загальну систему управління підприємством, що передбачає формування нових організаційних та інформаційних зв'язків та підходів до взаємодії. При цьому саме процесний підхід дозволяє враховувати особливості розвитку СЕБП, існуючі підходи до управління підприємством у розрізі окремих сфер і процесів, та передбачає узгодження із життєвим циклом підприємства, який безпосередньо впливає на його розвиток у цілому.

Простий опис процесів функціонування СЕБП та вплив на них трансформацій не задовольняє актуальні потреби менеджменту, оскільки не вирішує завдань обґрунтування управлінського впливу. Тому, необхідно у межах процесного підходу визначити найбільш придатний інструментарій, який би міг забезпечити формування дієвого механізму управління трансформаціями СЕБП. Традиційно впровадження процесного підходу пов'язують з використанням певного синтаксису, який може застосовуватись для оптимізації завдань в існуючій системі управління, є винятком і організаційно-економічний механізм управління трансформаціями. Такі синтаксиси є скороченою назвою підходів, що розроблялись у різні періоди часу з метою оптимізації загальної сукупності процесів і методів управління підприємством, а також з метою моделювання та формування прогнозів діяльності суб'єктів господарювання та їх системи управління. Принципово можуть бути використані різні синтаксиси (табл. 3).

Наведені в табл. 3 основні характеристики найбільш розповсюджених синтаксисів, що використовуються в різних сферах для характеристики різноманітних процесів, свідчать про їх певний взаємозв'язок і орієнтацію на вирішення схожих завдань.

Для порівняння представлених у табл. 3 форм синтаксису надамо їхню порівняльну характеристику за часом виникнення та розвитку (рис. 2).

Наведені на рис. 2 часові параметри виникнення й розвитку відповідних методологій є дещо умовними, оскільки вони взаємопов'язані і використовуються з різним ступенем активності доволі тривалий період.

Наприклад, методологія SADT у вигляді перших досліджень й базових елементів почала розроблятися з кінця 60-х років минулого століття, а почала застосовуватись із 1973 року.

Таблиця 3

Синтаксис, який може бути використаний для формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП (складено автором за [12, 13, 14, 15])

Синтаксис	Стисла характеристика
SADT	Structured Analysis and Design (структурний аналіз та проектування) – сукупність методів, правил і процедур, призначених для побудови функціональної моделі об'єкта будь-якої предметної області. Почав застосовуватись з 1973 року і пов'язаний з системами «людина-машина-комп'ютер». В цілому характеризується як спосіб зменшення кількості вартісних помилок за рахунок структуризації на ранніх етапах створення системи, покращення контактів між користувачами та розробниками і оптимізації процесу переходу від аналізу до проектування. Застосовується у процесі підготовки управлінських рішень і проектуванні стану систем
UML	Unified Modeling Language (уніфікована мова моделювання) – є мовою візуального моделювання, яка розроблена для специфікації, візуалізації, проектування та документування компонентів програмного забезпечення, бізнес-процесів і інших систем. Розробники UML представляють її як мову для визначення, уявлення, проектування та документування програмних систем, організаційно-економічних систем, технічних систем та інших систем різної природи. UML містить стандартний набір діаграм і нотацій найрізноманітніших видів. У 1996 році група розробників у OMG вперше випустили специфікацію UML версії 0.9
IDEF	IDEF (Integrated Computer-Aided Manufacturing) - методології створювалися в рамках запропонованої ВПС США програми комп'ютеризації промисловості - ICAM, в ході реалізації якої виявилася потреба в розробці методів аналізу процесів взаємодії в виробничих (промислових) системах. Принциповою вимогою при розробці даного сімейства методологій була можливість ефективного обміну інформацією між фахівцями - учасниками програми ICAM (звідси назва: Icam DEFinition - IDEF). Після опублікування стандарту він був успішно застосований в самих різних областях бізнесу, показавши себе ефективним засобом аналізу, конструювання та відображення бізнес-процесів. IDEF0, як стандарт був розроблений в 1981 році в рамках великої програми автоматизації промислових підприємств ICAM (Integrated Computer Aided Manufacturing)
DFD	Data Flow Diagrams (діаграми потоків даних) – методологія графічного структурного аналізу, що описує зовнішні по відношенню до системи джерела і адресати даних, логічні функції, потоки даних і сховища даних, до яких здійснюється доступ. Модель DFD, як і більшість інших структурних моделей - ієрархічна модель. Кожен процес може бути підданий декомпозиції, тобто розбиттю на структурні складові, відносини між якими в тій же нотації можуть бути показані на окремій діаграмі. Коли досягнута необхідна глибина декомпозиції - процес нижнього рівня супроводжується міні-специфікацією (текстовим описом)

UML					+	+	+
IDEF			+	+	+	+	+
SADT	+	+	+				
DFD			+	+	+	+	+
	1960	1970	1980	1990	2000	2010	Наш час

Рис. 1. Хронологічне порівняння існуючих синтаксисів опису процесів [13, 14]

І у 1980-х роках трансформувалася у IDEF та DFD. А UML виникла значно пізніше і лише у 1996 році розробники у OMG вперше випустили специфікацію UML версії 0.9. [12]. Стосовно тривалості активного застосування наведених синтаксисів доцільно відмітити, що, еволюціонуючи від версії до версії, розширювався перелік завдань, які виконувались у межах наведених методологій та удосконалювався відповідний інструментарій. У наш час найбільш активно застосовуються IDEF та DFD, а також їх похідні у певних функціональних межах управлінських систем. Однак це не означає, що абсолютно відмовились і від UML, хоч і обмежили її використання саме для опису управлінських процесів. Отже, наведені синтаксиси мають свої переваги й недоліки, що регламентує їх застосування для вирішення актуальних управлінських завдань.

Для вирішення проблеми формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП найбільш корисним буде IDEF, а UML та DFD – здебільшого призначені для моделювання інформаційних систем і потребують майже абсолютної автоматизації процесів, що не завжди реально для вітчизняних підприємств внаслідок обмеженості ресурсів та слабкої автоматизації процесів.

Синтаксис IDEF не виник спонтанно, а був логічним продовженням методології SADT, яка розроблена спеціально для того, щоб полегшити опис і розуміння штучних систем, що потрапляють до розряду середньої складності. SADT була створена й випробувана на практиці в період з 1969 по 1973 р. [13]. Ця методологія виникла під сильним впливом PLEX, концепції клітинної моделі людино-орієнтованих функцій Хорі, загальної теорії систем,

технології програмування і навіть кібернетики. З 1973 р сфера її використання істотно розширюється для вирішення завдань, пов'язаних з великими системами, такими, як проектування телефонних комунікацій реального часу, автоматизація виробництва, створення програмного забезпечення для командних і керуючих систем, підтримка боєготовності. Методологія з успіхом застосовувалася для опису великої кількості складних штучних систем з широкого спектру областей (банківська справа, очищення нафти, планування промислового виробництва, системи наведення ракет, організація матеріально-технічного постачання, методологія планування, технологія програмування) [14, с.13].

У програмі інтегрованої комп'ютеризації виробництва (ICAM) Міністерства оборони США була визнана корисність SADT, що призвело до стандартизації та публікації її частини, названої IDEF0 [14, с.1]. У подальшому зазначена методологія почала стрімко розвиватись і на сьогодні є однією з базових у стандартах якості ISO, який розповсюджений у багатьох країнах. При цьому на сьогодні є ціла низка синтаксисів IDEF, які знайшли своє застосування в різних сферах і розроблені з різним ступенем глибини й можливості практичного використання. З урахуванням сутності синтаксисів та їх специфіки, для побудови механізму управління трансформаціями СЕБП придатними є IDEF0, IDEF1, IDEF3. Це обумовлено можливістю коректного відображення зв'язків, інформації та функціональних елементів за допомогою таких синтаксисів. Враховуючи, що природа трансформацій і їх походження базується на певній інформаційній взаємодії, яка формує певне «збурення» системи, а ці «збурення» змінюють функціональні складові та їх змістове наповнення, саме IDEF буде корисним для менеджменту у процесі трансформації підходів до управління різними сферами діяльності підприємства. А щодо місця механізму в управлінській системі та можливості застосування IDEF для його побудови, доцільно погодитись з висловлюваннями класиків SADT Девіда Марка та Клементя МакГоуена: «вхід при наявності управління трансформується у вихід за допомогою механізму» [14]. Передусім це пов'язано із методологією SADT, яка є основою IDEF і передбачає дослідження всіх процесів від початку або генерації (входу) до кінцевого результату (виходу). Оскільки трансформація СЕБП не може відбуватися без управлінського впливу, а процеси трансформації піддаються ідентифікації, логічно буде представити механізм управління трансформаціями СЕБП засобами IDEF. Це дасть змогу не лише виділити основні процеси, а й ідентифікувати базові та потенційні зв'язки з прив'язкою до інформаційних потоків. Графічно формалізацію процесу формування механізму управління трансформаціями СЕБП представлено на рисунку 2.

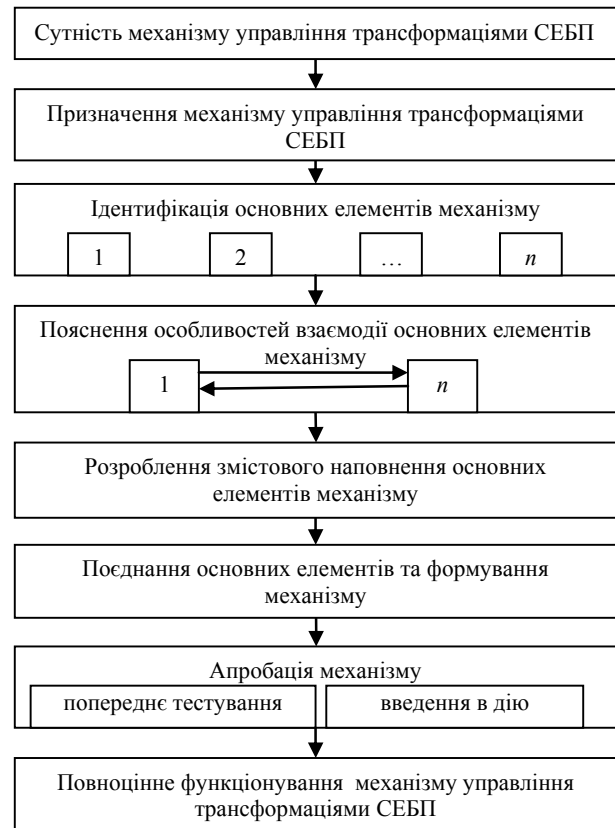


Рис. 2. Формалізація процесу формування механізму управління трансформаціями СЕБП

Для реалізації наведених вище положень необхідно визначити сутність та призначення механізму управління трансформаціями СЕБП в цілому і за окремими складовими елементами (процесами).

Відповідно, такі складові елементи потребують ідентифікації й пояснення особливостей їх взаємодії. На наступному етапі відбувається розроблення необхідних елементів (змістове наповнення) для подальшого використання та їх поєднання з метою формування загального механізму управління трансформаціями СЕБП. Після чого відбувається апробація розробленого механізму з обов'язковим попереднім тестуванням та подальшим введенням у дію. При отриманні очікуваних результатів, а скоріше при відповідності наявним вимогам менеджменту, механізм переходить у режим повноцінного функціонування.

У складі такого механізму необхідно виділити два блоки складових елементів, які відрізняються своїм наповненням за відношенням до управлінського процесу. Перший блок – суб'єкти, об'єкти, методи та оцінювальні елементи, створюють основу досліджуваного механізму й формують необхідний фундамент для його «запуску». Другий блок – включає елементи, що дозволяють такому механізму функціонувати та інтегруватися в загальну систему

управління підприємством (наскільки це необхідно і доцільно). Рефлексивні, узгоджувальні, нормативні елементи та подолання опору змінам – організовують і регламентують зв'язки у середині механізму, оперуючи інформацією та інструментарієм, які генерує перший блок.

Зазначений механізм не є складовою частиною СЕБП і має управлінську сутність, оскільки за його допомогою будуть реалізовуватися попередньо узгоджені управлінські рішення щодо трансформації СЕБП. Тобто вхідним інформаційним потоком будуть управлінські рішення відповідних суб'єктів управління, а результуючою (вихід) – удосконалення СЕБП в цілому і окремих її елементів зокрема. Враховуючи логіку побудови СЕБП (об'єкти – суб'єкти – методи – функції) необхідно враховувати, що суб'єкти і методи будуть «відчувати» безпосередній вплив механізму, а функції та об'єкти – опосередкований (тобто не так явно виражений).

Висновки. Таким чином, в статті розглянуто формування механізму управління трансформаціями СЕБП. За результатами дослідження визначено підходи до формування організаційно-економічного механізму трансформаціями СЕБП. Дослідження підходів до формування організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП дозволило визначити їхні переваги та недоліки, проаналізувати можливі інструменти, які можуть бути використані для формування такого механізму. Визначено процесний підхід до формування організаційно-економічного механізму трансформаціями СЕБП найбільш придатним для використання. Розглянуто основні характеристики найбільш розповсюджених синтаксисів, що використовуються в різних сферах для характеристики різноманітних процесів. Запропоновано формування організаційно-економічного механізму трансформаціями СЕБП у вигляді процесної карти на основі використання синтаксису IDEF, що дало змогу формалізувати процес побудови механізму управління трансформаціями СЕБП та визначити його окремі складові.

В разі використання організаційно-економічного механізму управління трансформаціями СЕБП потребує уточнення склад такого механізму та обґрунтування його «організаційної» та «економічної» компонент. Для коректного визначення таких елементів та обґрунтування їх складу, необхідно зробити деякі уточнення щодо самої сутності механізму управління трансформаціями СЕБП, що потребує подальших досліджень

Література

1. Жмеренецький В. Ф. Теория безопасности социальных систем: учеб. пособ. Москва: НОУ ВПО МПСИ, 2010. 177 с.
2. Теория безопасности человека, общества, цивилизации: учебн. пособ. / под. ред. А. Ю. Мягкова. Москва: Московский психолого-социальный институт, 2007. 256 с.

3. Грішнова О. А., Василик О. В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності // Вісник Прикарпатського університету. Серія: Економіка. 2008. Вип. 6. С. 22–27.
4. Козаченко Г. В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством // Економіка. Менеджмент. Підприємство: зб. наук. праць. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2003. Вип. 11. С. 35–40.
5. Кушнірук В. С., Єрмаков О. Ю., Шибаніна О. В. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону: монографія / за ред. проф. О. Ю. Єрмакова. Миколаїв: МДАУ, 2009. 232 с.
6. Лузан Ю. П. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретично-методологічний аспект // Економіка АПК. 2011. № 2. С. 3–12.
7. Гавловська Н. І. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення: монографія. Хмельницький: ФОП Мельник А. А., 2016. 480 с.
8. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства: монографія. Харків: Мачулін, 2016. 503 с.
9. Zwicky F. Discovery Invention, Research, Through the Morphological Approach. New York: McMillan, 1969. 276 p.
10. Гавловська Н. І., Рудніченко Є. М. Управління інноваційними проектами: навч. посіб. Хмельницький: ХНУ, 2016. 247 с.
11. Зачко О. Б. Методологія безпеко-орієнтованого управління проектами розвитку складних систем (на прикладі цивільного захисту) : дис. ... доктора техн. наук : 05.13.22. Львів, 2015. 342 с.
12. Вендров А. М., Малышко В. В. Объектно-ориентированный анализ и проектирование с использованием языка UML : метод. пособ. Москва: МГУ, 2002. 139 с.
13. Верников Г. Стандарты моделирования IDEF и ABC // Библиотека управления: электрон. изд. URL: <http://www.cfin.ru/vernikov> (дата обращения: 21.05.2015).
14. Марка Д. А., МакГоуэн К. Методология структурного анализа и проектирования SADT. Москва: Мета Технология, 1993. 240 с.
15. Морозов Д. А. Применение нотации DFD в моделировании внешних схем // Портал научных публикаций: электрон. научн. изд. URL: <http://portalnp.ru/2014/06/2015> (дата обращения: 12.12.2019).

References

1. Zhmerenetskyi V. F. Teoryia bezopasnosti sotsyalnykh sistem: ucheb. posob. Moskva: NOU VPO MPSY, 2010. 177 s.
2. Teoryia bezopasnosti cheloveka, obshchestva, tsyvylyzatsyy: uchebn. posob. / pod. red. A. Yu. Miahkova. Moskva: Moskovskiy psikhologo-sotsyalnyi ynstitut, 2007. 256 s.
3. Hrishnova O. A., Vasylyk O. V. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia intelektualizatsiieiuiu trudovoi diialnosti // Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Serii: Ekonomika. 2008. Vyp. 6. S. 22–27.
4. Kozachenko H. V. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm yak instrument upravlinnia pidpriemstvom // Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemstvo: zb. nauk.

- prats. Luhansk: SNU im. V. Dalia, 2003. Vyp. 11. S. 35–40.
5. Kushniruk V. S., Yermakov O. Yu., Shebanina O. V. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm efektyvnoho vedennia sadivnytstva v ahrarykh pidpriemstvakh rehionu: monohrafiia / za red. prof. O. Yu. Yermakova. Mykolaiv: MDAU, 2009. 232 s.
 6. Luzan Yu. P. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva Ukrainy: teoretychno-metodolohichniy aspekt // Ekonomika APK. 2011. № 2. S. 3–12.
 7. Havlovska N. I. Ekonomichna bezpeka zovnishnoekonomichnoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv: otsiniuvannia, modeliuvannia, mekhanizm zabezpechennia: monohrafiia. Khmelnytskyi: FOP Melnyk A. A., 2016. 480 s.
 8. Illiashenko O. V. Mekhanizmy systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: monohrafiia. Kharkiv: Machulin, 2016. 503 s.
 9. Zwicky F. Discovery Invention, Research, Through the Morphological Approach. New York: McMillan, 1969. 276 p.
 10. Havlovska N. I., Rudnichenko Ye. M. Upravlinnia innovatsiynomy proektamy: navch. posib. Khmelnytskyi: KhNU, 2016. 247 s.
 11. Zachko O. B. Metodolohiia bezpeko-orientovanoho upravlinnia proektamy rozvytku skladnykh system (na prykladi tsyvilnoho zakhystu): dys. ... doktora tekhn. nauk : 05.13.22. Lviv, 2015. 342 s.
 12. Vendrov A. M., Malysheko V. V. Ob'ektno-oryentirovannyi analiz y proektyrovanye s uspolzovanyem yazyka UML : metod. posob. Moskva: MHU, 2002. 139 s.
 13. Vernikov H. Standarty modelirovaniya IDEF y ABC // Byblyoteka upravleniya: elektron. yzd. URL: <http://www.cfin.ru/vernikov> (data obrashcheniya: 21.05.2015).
 14. Marka D. A., MakHouen K. Metodolohiia strukturnoho analiza y proektyrovaniya SADT. Moskva: Meta Tekhnolohiia, 1993. 240 s.
 15. Morozov D. A. Prymenenye notatsyy DFD v modelirovaniy vneshnykh skhem // Portal nauchno-praktycheskykh publikatsiy: elektron. nauchn. yzd. URL: <http://portalnp.ru/2014/06/2015> (data obrashcheniya: 12.12.2019).

Ивченко Е. А. Формирование организационно-экономического механизма управления трансформациями системы экономической безопасности предприятия.

В статье рассмотрены теоретические и инструментальные основы формирования механизма управления трансформациями системы экономической безопасности предприятия. По результатам исследования определены подходы к формированию организационно-экономического механизма трансформациями системы экономической безопасности предприятия. Определено, что процессный подход к формированию организационно-экономического механизма трансформациями системы экономической безопасности предприятия является наиболее пригодным для использования. Предложено формирование организационно-экономического механизма

трансформациями системы экономической безопасности предприятия на основе использования синтаксиса IDEF. Формализовано процесс построения механизма управления трансформациями системы экономической безопасности предприятия и определены его отдельные составляющие.

Ключевые слова: трансформация, экономическая безопасность, система экономической безопасности предприятия, механизм, процессный подход организационно-экономический механизм, управление.

Ivchenko Y. Construction of the organizational and economic mechanism of managing the transformation of the economic security system of the enterprise

The article considers theoretical and instrumental principles of formation of the mechanism of transformation management of the economic security system of the enterprise. It is determined that the implementation of managed transformations of the enterprise economic security system requires the use of the necessary management tools. A simple description of the processes of functioning of the economic security system and the impact on them of transformations does not satisfy the actual needs of management, because it does not solve the problems of substantiation of managerial influence. According to the results of the research, approaches to the formation of organizational and economic mechanism by transformations of the economic security system of the enterprise are determined. The study of approaches to the formation of organizational and economic mechanism for managing the transformations of the economic security system of the enterprise has allowed to identify their advantages and disadvantages, to analyze possible tools that can be used to form such mechanism. The process approach to the formation of the organizational and economic mechanism by the transformations of the economic security system of the enterprise most suitable for use is determined. The main characteristics of the most common syntaxes used in various fields to characterize various processes are considered. Syntax that can be used to form an organizational and economic mechanism for managing the transformations of an enterprise's economic security system. Formation of organizational and economic mechanism by transformation of the economic security system of the enterprise in the form of a process map based on the use of IDEF syntax was proposed, which made it possible to formalize the process of construction of the mechanism of transformation of the economic security system of the enterprise and to determine its individual components. To implement the above provisions, the essence and purpose of the mechanism for managing the transformations of the economic security system of the enterprise as a whole and for individual constituent elements (processes) are determined.

Keywords: transformation, economic security, system of economic security of enterprise, mechanism, process approach, organizational-economic mechanism, management.

Івченко Євген Анатолійович – д.е.н., доц., професор кафедри публічного управління менеджменту і маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Северодонецьк

Стаття подана 14.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-28-32>

УДК 332.143

РОЛЬ КЛАСТЕРІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ У ФОРМУВАННІ СИСТЕМИ ПРИНЦИПІВ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ

Клюс Ю.І.

THE ROLE OF CLUSTERING APPROACH IN THE FORMATION OF A SYSTEM OF PRINCIPLES OF INNOVATION MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE REGION

Klius Y.I.

У статті розроблено систему принципів управління інноваціями на промислових підприємствах регіону, яка має базуватися на певних наукових підходах - кластеризаційному, цільовому, системному, комплексному, ситуаційному, економічному, синергетичному; визначено зміст і роль кожного підходу у розробленій системі; розглянуто роль кластеризаційного підходу на підставі застосування таксономічної школи Деспре і Шаувеля з виділенням семи основних кластерів діяльності промислових підприємств регіону.

Ключові слова: підприємство, регіон, інновації, кластер, підхід.

Вступ. Особливості ринкової економіки, мінливість зовнішнього і внутрішнього середовища визначають для кожного підприємства необхідність не тільки самостійно приймати рішення, але і повністю відповідати за їх результати. У процесі здійснення діяльності промислового підприємству доцільно враховувати фактори ефективного розвитку для того, щоб існувала можливість адекватно і своєчасно відреагувати на зміни зовнішнього чи внутрішнього середовища. Для того щоб промислове підприємство досягло ефективного розвитку, необхідно вдосконалювати процес управління інноваційною діяльністю підприємств регіону.

Постановка проблеми. У нинішніх умовах ефективно управляти інноваційною діяльністю підприємств регіону означає, насамперед, визначити напрями їх інноваційної діяльності, розробити їх стратегію і цілі, правильно спланувати види і обсяги виробленої продукції, організувати збутову діяльність з урахуванням споживчого попиту, і, крім того, з максимальною ефективністю адаптувати організаційну структуру підприємства до мінливих умов

його функціонування для досягнення поставлених цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням ролі кластеризації в розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств регіону займалися відомі науковці, як зарубіжні (М. Портер, М. Енрайт, С. Розенфельд, Д. Якобс, Е. Леммер, Ж. Мингальова, П. Самуельсон), так і вітчизняні В. Базилевич, Т. Васильців, М. Войнаренко, Я. Жаліло, Ю. Пинда, В. Савенко, С. Соколенко, О. Шевчук, С. Мочерний, В. Федоренко, А. Мельник та інші). Вони зробили вагомий внесок у розвиток теорії та практики кластеризації економіки, проте на сьогодні актуальним залишається регіональний аспект її впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств регіону, що переконує у своєчасності й важливості обраної теми досліджень.

На основі вищевикладеного можна сформулювати **мету** дослідження, яка полягає у дослідженні процесу створення системи принципів управління інноваційною діяльністю підприємств регіону та ролі в ньому кластеризаційного підходу.

Результати досліджень. Для побудови сучасного демократичного суспільства та орієнтації на нові стандарти якості життя необхідно впровадження інноваційних інформаційних технологій. Проте існує безліч проблем, що перешкоджають розвитку інновацій, наприклад, кризовий стан багатьох підприємств машинобудування обумовлено неефективною системою управління, незадовільним фінансовим становищем, високими витратами, нерозвиненістю конкурентного середовища, високим ступенем зносу обладнання і, як наслідок, неефективною роботою організацій даних галузей, а також великими втратами ресурсів [2]. Для реалізації економічного потенціалу розвитку галузі необхідне впровадження

механізму оптимального поєднання економічних методів державного регулювання та ринкових саморегуляторів. Сформувати конкурентоспроможну економіку в сучасних умовах можливо завдяки впровадженню наукоємних виробництв і ефективних технологій. У свою чергу, рішення даної проблеми можливе виключно за рахунок технічного переозброєння та активної підтримки державою розвитку машинобудування, яке може стати «локомотивом» зростання і створить заділи для якісних змін у всій господарській системі [2]. Для поступової концентрації ресурсів для реконструкції економіки, всі господарюючі суб'єкти в галузі повинні вибудувати свою перспективу розвитку. У промисловості подальший розвиток виробництва можливо забезпечити шляхом фінансової санації суб'єктів господарювання, підвищенням рівня технологічного забезпечення виробництва; освоєння ефективних і конкурентних ринків продукції. Відбувається інтеграція підприємств у транснаціональні корпорації, зміцнення конкурентних позицій підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках. Для економічного зростання необхідна підтримка приватних інвестицій в машинобудуванні; поліпшення інвестиційної привабливості машинобудування за рахунок виправлення накопичених структурних деформацій (реструктуризація збиткових підприємств, створення нових робочих місць). Поступове нарощування інвестицій дозволить збільшити обсяг виробництва, активізувати інноваційні процеси в галузі. Перехід машинобудування на інноваційний шлях розвитку визнаний Урядом України в якості найважливішого загальнодержавного завдання стратегічного характеру, рішення якого забезпечить переведення галузі на вищий технологічний уклад і, в кінцевому рахунку, її глобальну конкурентоспроможність [3].

Це може статися лише на основі радикальних перетворень в технологічному і економічному інноваційних полях [5]. Епохальними нововведеннями тут будуть становлення постіндустріальних технологічного та економічного способів виробництва, шостою, а потім сьомого технологічних укладів і адекватних їм Кондратьєвських циклів. Гуманізація економіки і технологій виразиться в тому, що зросте число базисних і інновацій у сфері виробництва товарів особистого споживання і послуг для населення і зросте частка цих секторів економіки за рахунок різкого скорочення мілітаризації економіки і технології [4]. Це також стане епохальним нововведенням, що порушує тенденцію, що переважала тисячоліттями. Епохальним нововведенням є також глобалізація економіки і технології, прискорення додання базисним інноваціям на цих полях глобального характеру, а головне – подолання стрімко зростаючого в індустріальному суспільстві технологічного та економічного розриву між країнами і цивілізаціями і початок тенденції до їх зближення. Буде потрібно об'єднання зусиль для глобального поширення базисних інновацій. Інноваційна трансформація радикально змінить обличчя двох верхніх поверхів пірамі-

ди цивілізації – державно-політичного і соціокультурного полів. Епохальними інноваціями тут будуть становлення інтегрального соціокультурного ладу і багатополярного світоустрою на базі діалогу, співробітництва та партнерства цивілізацій і народів, що виключає міждержавні та міжцивілізаційні війни. Це знайде вираження в кластері базисних інновацій, спрямованих на формування нової загальнонаукової парадигми (нової картини світу), на формування системи безперервної освіти з гуманітарно-ноосферною орієнтацією, на збереження культурного різноманіття та всесвітньої культурної спадщини, на гуманізацію етики та релігійних вчень, на поширення культури миру та ненасильства. Базисні нововведення торкнуться державно-політичної і геополітичної сфери, забезпечуючи раціональне поєднання демократичних прав і свобод особистості та відповідальності кожного перед сім'єю, колективом, суспільством, підпорядкування державного апарату інститутам громадянського суспільства, формування міждержавних (цивілізаційних) об'єднань та елементів державності у глобальних органах, відповідальність яких за забезпечення міжнародного миру і безпеки, вирішення конфліктів і подолання міжнародного тероризму, підтримання глобального сталого розвитку істотно зростає разом з повноваженнями і необхідними для реалізації цих повноважень ресурсами.

Формування інноваційної системи виступає основною умовою успішного розвитку машинобудування за інноваційним шляхом. Створення і функціонування інноваційної системи промислової галузі як комплексу пов'язаних інститутів правового, економічного, науково-технічного характеру дозволить промисловості своєчасно включитися в процес розвитку інноваційної діяльності. У промисловості є передумови для активізації інноваційного процесу. При цьому спостерігається роз'єднаність у роботі суб'єктів управління інноваційною діяльністю в галузі, відсутня цільова орієнтація і єдина інноваційна політика [4]. Ці чинники призводять до розривів у ланцюжку інноваційного процесу, який має бути безперервним. Тому для переведу промисловості на інноваційний шлях розвитку необхідно зосередити зусилля і ресурси, наявні в цій галузі. Структурні та технологічні перетворення, необхідні для підвищення темпів зростання економіки, вимагають комплексного підходу, який передбачає розробку і реалізацію системи взаємопов'язаних заходів, спрямованих на підтримку і координацію діяльності всіх учасників інноваційного процесу (органів регіональної влади, науковців, представників фінансових і промислових кіл) [6].

Система принципів розвитку системи управління інноваціями на промислових підприємствах регіону, на думку автора, має базуватися на наступних наукових підходах: кластеризаційному, цільовому, системному, комплексному, ситуаційному, економічному, синергетичному (доданий автором) (табл.).

Відповідно виділеним підходам притаманні ті чи інші принципи формування механізму управління ефективним розвитком підприємств регіону: кластеризаційному підходу – принцип послідовності, цільовому – принцип цілеспрямованості, системному – принцип системності, комплексному – принцип комплексності, ситуаційному – принципи багатоваріантності та стійкого розвитку підприємства, економічному – принципи пропорційного розвитку,

ефективності та результативності, синергетичному – принципи самоорганізації та саморозвитку систем та відкритості підприємства для інновацій і перетворень.

Дотримання на практиці принципів дозволить більш успішно структурувати процеси управління інноваціями на промислових підприємствах і ефективно їх реалізовувати.

Таблиця

Система принципів розвитку системи управління інноваціями

Наукові підходи	Сутність принципів розвитку СУІ
Кластеризаційний підхід	Принцип послідовності, що відображає інтегрування прогнозів розвитку системи управління інноваціями на промислових підприємствах, що розташовані в регіонах зі стратегічними цілями та пріоритетами соціально-економічного розвитку регіону
Цільовий підхід	Принцип цілеспрямованості, що передбачає: - постановку цілі розвитку системи управління інноваціями, узгодження альтернативних цілей, відповідність цілі розвитку корпоративної системи управління інноваціями концепції соціально-економічної політики розвитку підприємства; - застосування програмно-цільових методів планування і управління розвитком підприємства
Системний підхід	Принцип системності, що обумовлює необхідність: - системного обліку впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища; - формування цілісного механізму розвитку корпоративної системи управління інноваціями, що складається із системного взаємозв'язку, взаємодії, взаємозалежності його складників (розвитком різних напрямів інноваційної діяльності), коли розвиток частин залежить в цілому від систем управління розвитку підприємством, а сама система – від її складників
Комплексний підхід	Принцип комплексності, що включає: - комплексний облік сукупності економічних, соціальних, екологічних факторів розвитку підприємства; - комплексну розробку основних заходів реформування розвитку підприємства; - зв'язок комплексу заходів реформування і розвитку корпоративної системи управління інноваціями з ресурсами і строками їх здійснення
Ситуаційний підхід	Принцип багатоваріантності, що передбачає: - розробку альтернативних цілей і варіантів розвитку корпоративної системи управління інноваціями; - обґрунтування методу вибору пріоритетного варіанту розвитку корпоративної системи управління інноваціями з найменшими витратами часу та ресурсів
	Принцип стійкого розвитку підприємства, що забезпечує: - організаційна, економічна, фінансова стійкість підприємства до ризиків, кризи сів, втраті своєї конкурентоздатності; - необхідне коригування стратегії розвитку підприємства з урахуванням змін зовнішнього середовища
Економічний підхід	Принцип пропорційного розвитку, що характеризує пропорційність: - темпів економічного росту та соціально-економічного розвитку підприємства; - соціального і економічного розвитку; - типів економічного росту (превалювання інтенсивного над екстенсивним); - розподіл ресурсів між процесами забезпечення життєдіяльності і розвитку підприємства
	Принцип ефективності і результативності, слідування якому забезпечує необхідність: - забезпечувати та об'єктивно оцінювати ефективність розвитку корпоративної системи управління інноваціями на основі застосування обґрунтованих методів, показників та критеріїв; - фінансової забезпеченості та окупності стратегічної програми розвитку підприємства
Синергетичний підхід	Принцип самоорганізації і саморозвитку систем, що відображають організованість, порядок за рахунок узгодження компонентів всередині системи при відсутності упорядкованого впливу з боку зовнішнього середовища
	Принцип відкритості підприємств регіону для інновацій і перетворень, що обумовлює пріоритетність в управління розвитком економічних систем на основі активації інноваційної діяльності

Кластеризаційний підхід будується на глибокому дослідженні і застосуванні таксономічної школи Деспре і Шаувеля [1], що являє собою таксономію управління знанням.

Вони розглянули чотири аспекти управління знанням: час в когнітивному процесі; тип знання (явне або неявне); рівень соціальної агрегації; контекст елемента знання. Деспре і Шаувелем класифіковані всі дії в галузі управління інноваціями, вони виділяють сім основних кластерів діяльності:

бізнес-інтелект;
бенчмаркінг;
сховища інновацій;
програмні засоби для групової роботи;
спільноти практиків;
інновації, синергія, творчість;
навчання, компетенції, розвиток співробітників.

Таксономічна школа стверджує, що більшість типів поведінки і практик, пов'язаних з управлінням знанням, може бути локалізовано в межах даної класифікації. Деспре і Шаувелем був зроблений практичний висновок про те, що всі менеджери, які працюють у цій галузі, повинні зрозуміти, що управління інноваціями є більшим, ніж програмне забезпечення групової роботи або Інтранет, більше ніж інтелект.

Даний підхід до управління інноваціями як інтелектуальним ресурсом включає в себе дві рівнозначні складові: технологічну та організаційну. Інформаційні технології допомагають знаходити, зберігати, структурувати потрібну інформацію, спільно працювати над документами, спілкуватися на професійних форумах і конференціях, забезпечувати організаційні комунікації, координацію діяльності і співпрацю персоналу. У свою чергу, організаційні інструменти створюють умови, при яких технологічні рішення ефективно працюють, в колективах відбувається обмін досвідом та ідеями, створюються нові знання, успішно впроваджуються інновації.

Відповідно на нові вимоги до управління має стати поява нових функцій, а саме: придбання інновацій, засвоєння інновацій та передача інновацій. Кожна з цих функцій повинна мати свої цільові установки, регламенти і методи виконання, системи контролю та відповідальності.

Управління інноваціями стає і новим видом управлінської діяльності, що охоплює рішення та дії з виявлення, відбору, синтезу, узагальнення, зберігання і розповсюдження знань. До цього ж відноситься надання знань споживчого характеру з тим, щоб вони представляли собою необхідну і доступну для користувачів інформацію. Важливо також створювати інтерактивне навчальне оточення, що дозволяє обмінюватися інноваціями та інформацією.

Сучасні інформаційно-комунікаційні технології во многому сприяють успішній самоорганізації управління інноваціями в корпорації, але важливо визначити методи та інструменти такого управління, за рахунок яких таке управління стає можливим.

Висновок. Управління інноваціями на промислових підприємствах регіону базується на застосуванні певних теоретичних підходів. Використання тільки одного підходу недостатньо для досягнення підприємством конкурентної переваги, тому їх необхідно застосовувати у певній сукупності. На підставі проведеного аналізу існуючих класифікацій методологічних підходів до управління інноваціями на промислових підприємствах регіону ми вважаємо доцільним запропонувати виділення п'яти таких підходів з визначенням наукових шкіл, на яких вони базуються. Це науково-технічний (системна, картографічна, просторова школи), економічний (комерційна школа), організаційний (організаційна та процесна школи), корпоративний (управлінський) (картографічна та стратегічна школи) і синтетичний (пізнавально-технологічна, екологічна, таксономічна, емпірична та ресурсна школи). Застосування цієї класифікації дозволить ширше розглянути процес управління інноваціями на промислових підприємствах регіону.

Література

1. Державна регіональна політика України: монографія / за ред. З. С. Варналія. Київ. НІСД, 2007. 768 с.
2. Ішук С.О. Кластеризація економіки: зарубіжний досвід у контексті перспектив для України. *Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів*. 2008. Вип. 3 (71). С. 209 – 2012.
3. Асаул А.Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства: Кластеры – сетевые территориальные. Санкт-Петербург, 2008. 280с.
4. Петров А.А. Организационно-экономические аспекты формирования строительных технопарков. *Экономические науки*. 2012. № 3. С. 103 – 105.
5. Лапшина Е.Е. Инновационные подходы к организации логистического отраслевого строительного кластера как фактора экономического развития Калужской области. *Отраслевая экономика*. 2012. № 3. С. 46 – 52.
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. Varnaliya Z. S. (ed.) (2007) *Derzhavna regionalna politika Ukrainy* [State regional policy of Ukraine]. Kyiv. NISD.
2. Ishuk S. O. (2008) *Klasterizaciya ekonomiki: zarubizhnij dosvid u konteksti perspektiv dlya Ukrainy* [Clustering the economy: foreign experience in the context of prospects for Ukraine]. *Clusters and competitiveness of border regions*, no 3 (71), pp. 209 – 2012.
3. Asaul A. N. (2008) *Zakonomernosti i tendencii razvitiya sovremennogo predprinimatelstva: Klasteri – setevye territorialnye* [Laws and tendencies of development of modern enterprises: Clusters - network territorial]. St. Petersburg: ANO Ipev. (in Russian).
4. Petrov A. A. (2012) *Organizacionno-ekonomicheskie aspekty formirovaniya stroitelnyh tehnoparkov* [Organizational and economic aspects of building technoparks]. *Economic sciences*, no 3, pp. 103 – 105.

5. Lapshina E. E. (2012) Innovacionnye podhody k organizatsii logisticheskogo otraslevogo stroitel'nogo klastera kak faktora ekonomicheskogo razvitiya Kaluzhskoj oblasti [Innovative approaches to the organization of a logistics industry building cluster as a factor in the economic development of the Kaluga region]. *Industry economics*, no 3, pp. 46 – 52.
6. Klius Y. I. (2015) Organizacijno-informacijne formuvannya korporativnogo upravlinnya innovacijami. Globalni ta nacionalni problemi ekonomiki. no 6. — [Elektronne naukovе vidannya]. — Rezhim dostupu: <http://global-national.in.ua/issue-6>

Клюс Ю. И. Роль кластеризационного подхода в формировании системы принципов управления инновациями на промышленных предприятиях региона

В статье разработана система принципов управления инновациями на промышленных предприятиях региона, которая должна базироваться на определенных научных подходах - кластеризационном, целевом, системном, комплексном, ситуационном, экономическом, синергетическом; определено содержание и роль каждого подхода в разработанной системе; рассмотрена роль кластеризационного подхода на основании применения таксономической школы Деспре и Шаувеля с выделением семи основных кластеров деятельности промышленных предприятий региона.

Ключевые слова: предприятие, регион, инновации, кластер, подход.

Klius Y. The role of clustering approach in the formation of a system of principles of innovation management at industrial enterprises of the region

In order for an industrial enterprise to achieve effective development, it is necessary to improve the process of managing the innovation activity of the enterprises of the region. The purpose of the research is to study the process of creating a system of principles for managing the innovation activity of enterprises in the region and the role of clustering approach in it. The article elaborates a system of principles of

innovation management at industrial enterprises of the region, which should be based on certain scientific approaches - clustering, targeting, systemic, complex, situational, economic, synergistic. According to the selected approaches are inherent in some principles of forming a mechanism for managing the effective development of enterprises in the region: cluster approach - the principle of consistency, target - the principle of systematicity, complex - the principle of complexity, situational - the principles of multivariate and sustainable development - sustainable development, efficiency and effectiveness, synergistic - principles of self-organization and self-development of systems and yosti enterprise for innovation and change. Adherence to the principles will allow more successful structuring of innovation management processes in industrial enterprises and their effective implementation. The clustering approach builds on the deep study and application of the Despres and Schauvel taxonomy, which is a taxonomy of knowledge management. They considered four aspects of knowledge management: time in the cognitive process; type of knowledge (explicit or implicit); the level of social aggregation; the context of the knowledge element. Despres and Schauvel classify all actions in the field of innovation management, they distinguish seven main clusters of activity: business intelligence; benchmarking; repositories of innovation; groupware; communities of practitioners; innovation, synergy, creativity; training, competencies, development of employees. Based on the analysis of existing classifications of methodological approaches to innovation management at industrial enterprises of the region, it is proposed to identify five such approaches with the definition of scientific schools on which they are based..

Keywords: enterprise, region, innovations, cluster, approach.

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

Стаття подана 15.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-33-39>

УДК 336.64

ЗОВНІШНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Костирко Л.А., Серeda О.О., Чернодубова Е.В.

EXTERNAL DETERMINANTS INFLUENCE ON INVESTMENT ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES

Kostyrko L.A., Sereda O.O., Chernodubova E.V.

У статті розглянуто зовнішні детермінанти впливу на інвестиційну активність суб'єктів господарювання, висвітлено основні проблеми підвищення інвестиційної активності. Уточнено сутнісні характеристики категорії інвестиційна активність, яка залежить від дії чинників макrorівня та мікрорівня. Доведено, що зовнішні детермінанти впливу на інвестиційну привабливість слід аналізувати за двома напрямками: інвестиційного та фінансового забезпечення. З'ясовано можливості стратегічного розвитку суб'єктів господарювання на основі індикаторів валового нагромадження основного капіталу та капітальних інвестицій на рівні країни та промисловості. Детермінантами фінансового забезпечення виділено прямі іноземні інвестиції та модель формування капіталу суб'єктами господарювання.

Ключові слова: інвестиційна активність, індикатор, нагромадження основного капіталу, капітальні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, капітал.

Вступ. На сьогодні активізація інвестиційних процесів є однією з передумов економічного зростання в Україні. Тому проблеми дослідження сучасних тенденцій інвестиційної активності та визначення детермінант інвестиційної привабливості актуальні як для економіки країни в цілому, так і для окремих суб'єктів господарювання. Втім, роль інвестиційної складової розвитку в реальному секторі економіки залишається незначною. Причинами низького рівня інвестиційної активності вітчизняних підприємств є зовнішні і внутрішні чинники: несприятливий інвестиційний клімат; недостатній рівень підтримки держави у співфінансуванні значущих інноваційно-інвестиційних проектів; нерозвинутість інвестиційного та фондового ринків; обмеженість внутрішніх джерел інвестування; високий рівень ризиків і невизначеності інвестиційних вкладень; низький рівень ефективності використання

вкладеного капіталу; незначний обсяг інвестицій в основний капітал, що є безпосередньою загрозою інноваційному розвитку національної економіки. У цьому зв'язку, насамперед, потребують вирішення такі питання, як: визначення ключових факторів впливу на інвестиційну активність суб'єктів господарювання та виявлення готовності суб'єктів господарювання акумулювати фінансові ресурси для інвестиційних вкладень. Для умов вітчизняної економіки необхідним є обґрунтування індикаторів, за допомогою яких можна спрогнозувати тенденції інвестиційної активності суб'єктів господарювання.

Проблеми підвищення інвестиційної активності за різними рівнями економіки є об'єктом уваги багатьох науковців: Богдан І. [1], Бондар І., Даниленко А., Жаліло Я., Затонацька Т., Касич А.О. [2], Майорова Т. [3], Малютін О., Гладка У., Савлук О. [4], Сімків Л. [5], Щербань О. [6], Щерба А. [7].

Сімків Л.Є. [5] розглядає інвестиційну активність на рівні регіонів, акцентує увагу на тому, що «основними причинами недостатньої інвестиційної активності в регіонах України є складний процес входження іноземних інвестицій в країну, відсутність дієвих реформ, втручання уряду в роботу приватного бізнесу, високий рівень корупції та значні адміністративні перешкоди для розвитку інвестиційної діяльності; військовий конфлікт на сході України». Щерба А.О. [7]. констатує, що інвестиційна активність формується під впливом політичних, економічних, юридичних, соціальних, що визначають умови інвестиційної діяльності та ступінь ризику інвестицій. Інвестиційна активність залежить від нагромадження основного капіталу. Богдан І. В. [1]. розглядає проблематику прогнозування накопичення капіталу та обґрунтовує систему показників для дослідження факторних

взаємозв'язків і прогнозування секторного розрізу нагромадження основного капіталу економіки. В дослідженні Касич А.О., Анурової-Приходько І.О. [2] висвітлені прямі іноземні інвестиції як основний важіль впливу на макроекономічну ситуацію в країні, проаналізовано інвестиційну привабливість України та інвестиційний потенціал.

Проте, є невирішені питання, які пов'язані з дискусійністю поняття «інвестиційна активність», необхідністю дослідження впливу макро- і мікроекономічних факторів на інвестиційну активність суб'єктів господарювання.

Метою роботи є визначення теоретичного підґрунтя визначення детермінант впливу на інвестиційну активність суб'єктів господарювання, обґрунтування ключових індикаторів, які дають змогу виявляти тенденції впливу зовнішнього середовища на інвестиційну активність суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналіз наукових праць, присвячених проблемам інвестиційної діяльності в країні, свідчить про використання дослідниками досить широкого ряду понять, пов'язаних з інвестиційною активністю суб'єктів господарювання. Тому першочерговим завданням є формування уявлення про сутність даного поняття, його основні змістовні характеристики. Її рішення припускає ідентифікацію існуючих підходів до визначення інвестиційної активності на різних рівнях, узагальнення і систематизацію точок зору, виявлення притаманних їм позитивних моментів і обмежень.

Сутнісними характеристиками інвестиційної активності є:

1. Сукупність інвестиційних потоків унаслідок здійснення інвестиційної діяльності [4, с. 243]. Вона є результатом складної динамічної взаємодії, що є відображає реалізацію інвестиційних можливостей та ймовірність досягнення мети інвестиційної діяльності. [7, 8, 9].

2. Інтенсивність процесів інвестування, яка враховує ресурсні та реалізовані інвестиційні можливості економічної системи [3], характеризується обсягами та темпами залучення інвестицій [10].

3. Забезпечення фінансовими ресурсами - сукупність власних фінансових можливостей і можливість залучення зовнішніх. [6,7]

Виокремлені сутнісні ознаки є підґрунтям для визначення детермінант впливу на інвестиційну активність суб'єктів господарювання. На основі узагальнення емпіричних досліджень визначено індикатори, які надають можливість оцінювати вплив зовнішніх факторів та тенденції інвестиційної активності з позиції інвестиційного та фінансового забезпечення.

Відправною точкою є ідентифікація тенденцій та змін у інвестиційному забезпеченні на рівні економіки країни. Спостереження за тенденціями ВВП, валового нагромадження основного капіталу, капітальних інвестицій надало встановити існування взаємозв'язку між ключовим макрофінансовим індикатором ВВП та диспропорціями інвестиційного забезпечення. На рис. 1 наведено структура інвестиційного забезпечення у форматі ВВП, валового нагромадження капіталу, його частки в ВВП, а також нормативне значення валового нагромадження капіталу з позиції інвестиційно-інноваційної безпеки [11].

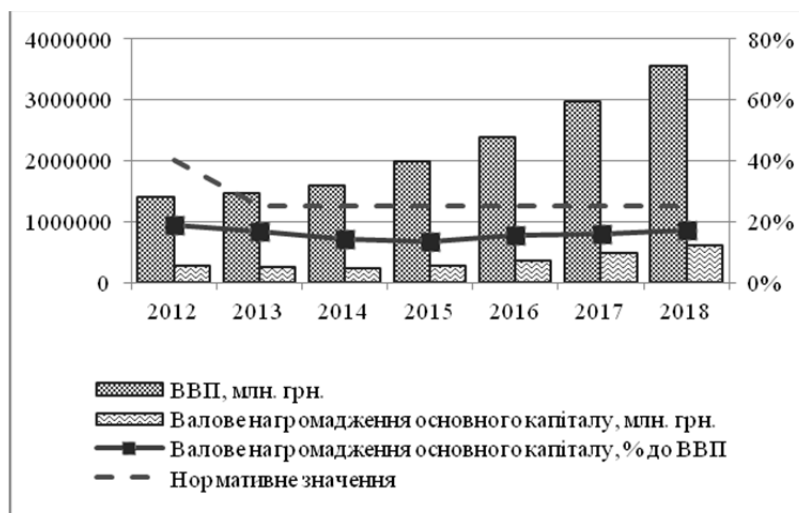


Рис. 1. Взаємозв'язок ВВП та валового нагромадження капіталу

Таблиця 1

Індикатори інвестиційного забезпечення в Україні

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млрд. грн.	1465,2	1586,92	1988,54	2385,37	2983,88	3558,71
Капітальні інвестиції, млрд. грн.	249,87	219,42	273,12	359,22	448,46	578,73
Капітальні інвестиції, % до ВВП	17,05	13,83	13,73	15,06	15,03	16,26
Капітальні інвестиції промисловості, млрд. грн.	97,57	86,24	87,66	117,75	143,30	199,9
Капітальні інвестиції промисловості, % до ВВП	6,66	5,43	4,41	4,94	4,8	5,62

Важливим є довготривала тенденція до збільшення ВВП. Упродовж досліджуваного періоду ВВП збільшився з 1404669 млн. грн. у 2012 р. до 3558706 млн. грн. у 2018 р., тобто у 2,5 рази. За даними Держкомстату [12] приріст даного показника у 2012 р. склав 8,05%, у 2013 р. – 4,31%, у 2014 р. – 8,31%, у 2015 р. – 25,31%, у 2016 р. – 19,96%, у 2017 р. – 25,09%, у 2018 р. – 28 %. Таким чином, спостерігається зростання обсягів ВВП за аналізований період зі спадами його темпів у 2013 та 2016 роках та зростанням у 2015 р., 2017 р. та у 2018 р. Зростання ВВП в Україні за останні п'ять років обумовлено, в першу чергу, внаслідок збільшення середнього рівня цін.

На макроекономічному рівні узагальнюючу характеристику інвестиційної діяльності в країні віддзеркалюють показники поділу ВВП за категоріями кінцевого використання, зокрема, інвестиційна активність пов'язана з валовим нагромадженням основного капіталу, що відображає вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи суб'єктів господарювання. За аналізований період цей показник мав переважну тенденцію до збільшення у 2015 р. – 20,1%, у 2016 р. – 36,85%, у 2017 р. – 29,48%, у 2018 р. – 28 % [12].

Для реалізації моделі інноваційного розвитку економіки індикатор частки валового нагромадження основного капіталу в ВВП повинен бути більш ніж 25% [11]. За частки нагромадження, меншої ніж 18% ВВП існує загроза інвестиційно-інноваційної безпеки країни. Валове нагромадження основного капіталу в структурі ВВП має низький рівень та простежувалася тенденція до зниження показника у 2012-2015 роках від 18,99 до 13,55%, позитивний тренд у 2016-2019 роках від 15,46% і 17% відповідно. Аномально низька частка валового нагромадження основного капіталу відносно ВВП, яка нижче критичного рівня, спричинила зниження фінансового потенціалу для майбутніх капітальних вкладень.

Для визначення можливостей розвитку суб'єктів господарювання були використані показники відношення капітальних інвестицій в цілому по економіці та промисловості до ВВП (табл. 1).

Індикатор капітальні інвестиції у ВВП дозволяє визначити основу для підвищення конкурентоспроможності та ринкової вартості суб'єктів господарювання. Нарощування обсягів капітальних інвестицій та їх частки у ВВП впродовж чотирьох

останніх років пов'язане з високою активністю вітчизняних інвесторів. Негативною тенденцією було скорочення інвестицій у 2013-2015 рр. обумовлено поглибленням економічної кризи, в результаті макроекономічної та збройного конфлікту на сході країни. На думку науковців фаза кризи в Україні розпочалась у 2012 р. і була пов'язана зі сировинною рецесією, яка спричинила падіння ВВП, бюджетні проблеми та девальвацію гривні у 2014–2015 рр. Починаючи з 2017 року відновились тенденція до збільшення частки капітальних інвестицій промисловості у ВВП. Зростання інвестиційної активності підприємствами промисловості пояснюється відновленням відносної макроекономічної стабільності, активізації кредитної діяльності банків, зменшення інвестиційних ризиків та підвищення інвестиційної привабливості країни.

Аналіз капітальних інвестицій за регіонами України у 2012-2018 роках свідчить про наявність диспропорцій, найбільша частка припадає на м. Київ (28,1-34,6%), Дніпропетровську (8,2-10,4%), Київську (7,03-9,3%), Львівську (63,9-5,4%), Одеську (3,7-5,4%), Харківську (3,7-5,4%) області, тоді як найменші розміри інвестиційних потоків притаманні Чернівецькій (0,6%), Луганській (0,56%), Закарпатській (1,3%) областях [12].

Спостерігається суттєва диференціація темпів зміни капітальних інвестицій в регіональному аспекті. Впродовж 2013-2014 років спостерігається зниження інвестиційної активності у всіх регіонах, крім: у 2013 році Луганської (збільшення освоєння капітальних інвестицій на 38%), Миколаївської (+6,66%); у 2014 році крім Івано-Франківської (зростання на 42,53% %) і Хмельницької (на 12,12%) областей. Більш високі темпи освоєння капітальних інвестицій у 2018 році демонструють Донецька (56,23%), Вінницька (50,09%), м. Київ (47,24%), Дніпропетровська (40,51%) області. Найменші темпи зміни капітальних інвестицій продемонстрували Миколаївська (-9,65%), Луганська (-3,32%), Івано-Франківська (-3,24%), Кіровоградська (-1,9%) області [12].

Значним чином на інвестиційну активність суб'єктів господарювання впливає наявність фінансових ресурсів. Тому доцільним є розглянути індикатори прямих іноземних інвестицій, які віддзеркалюють стратегічні рішення держави щодо залучення коштів іноземних інвесторів.

Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій впродовж 2014-2016 років характеризується

стрімким падінням обсягу залучених інвестицій з 53704 млн. дол. у 2013 р. до 31230,3 млн. дол. на кінець 2016 р. (рис. 2). Це пов'язано із конфліктною ситуацією на сході країни в поєднанні з девальвацією гривні та зростанню тарифів на електроенергію і газ. З 2017 року спостерігається позитивна динаміка щодо збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій, що означає повернення довіри з боку інвесторів.

На початок 2018 року найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до суб'єктів господарювання, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 11,2%, операції з нерухомістю – 12%, оптову торгівлю 15,7% та підприємства промисловості – 33,3 %. Для порівняння у 2016 році найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані в фінансову та страхову діяльність – 33,1% та підприємств промисловості – 30,1 %. До основних країн-інвесторів у 2018 році належали Кіпр – 28,9 %, Нідерланди – 21%, Велика Британія – 6,2%, Німеччина – 5,2%, і Швейцарія – 4,8% [12]. Найбільші інвестиції надійшли з Кіпру, який є основною офшорною зоною.

Динаміка розміщення прямих іноземних інвестицій в регіонах України не є постійною та значно коливається. Зокрема, найбільшу частину прямих інвестицій у 2013 році було залучено у регіони із найбільшим рівнем виробництва – у м. Київ (23998,6 млн. дол.), а також у Дніпропетровську (9880,1) та Донецьку (3566,7 млн. дол.) області. Найменші вкладення у 2013 році спостерігалися у Тернопільській (63,9 млн. дол.), Чернівецькій

(64,2млн. дол.) та Кіровоградській (90,9 млн. дол.) областях [12]. Найбільш пріоритетними у 2018 р. були: м. Київ, Дніпропетровська, Київська, Одеська та Донецька області, найгірша ситуація з іноземними інвестиціями – у Чернівецькій, Тернопільській, Рівненських областях. Високий показник інвестиційної привабливості м. Києва пояснюється його статусом фінансового центру країни, а диверсифікованість економіки міста дозволяє щороку залучати значні обсяги закордонних інвестицій. Лідируючі позиції Дніпропетровської та Донецької областей (до 2016 р.) пояснюються значними капіталовкладеннями у промислові об'єкти регіонів, яких не вистачає в областях з найменшими вкладеннями. Розмір прямих іноземних інвестицій свідчить про наявний економічний потенціал регіону. При цьому, найбільший відтік капіталу зафіксований з Донецької області – 5939,6 млн. дол. у 2019 році. Це 94,4% усіх інвестицій, спрямованих з України за кордон. Загалом український бізнес виводить кошти в 45 країн світу, проте понад 94,2% цих грошей спрямована на офшорний Кіпр.

Інвестиційна активність суб'єктів господарювання поряд із впливом макрофінансових чинників залежить від типу моделі формування капіталу підприємствами і придатності до акумуляції фінансових ресурсів та їх вкладення у перспективні напрями розвитку. Для аналізу структури капіталу суб'єктів господарювання було застосовано показники агрегованого балансу та індикатор боргової залежності (табл. 2).

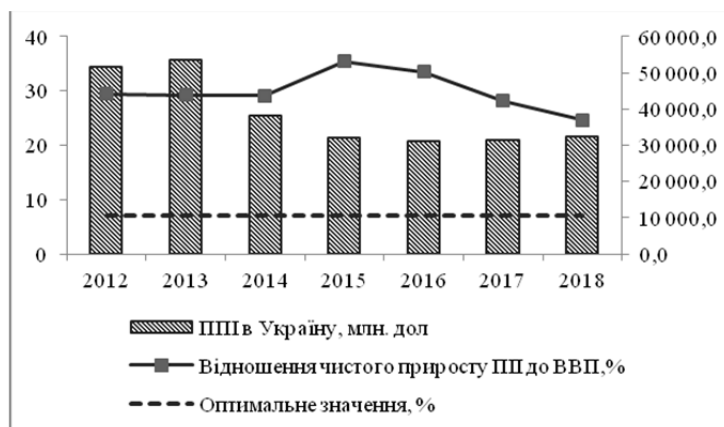


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україну як індикатор інвестиційної активності

Таблиця 2

Структура капіталу суб'єктів господарювання України за 2013-2018 р.р.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Власний капітал, млрд грн.	1950	1481	2289	2445	2459	2018
Довгострокові зобов'язання, млрд грн.	1071	1360	1668	1696	1731	1025
Поточні зобов'язання, млрд грн.	2689	3151	4114	5846	5769	3517
Кредити банків, млрд грн.	189	207	171	160	170	196
в % до позикового капіталу	5,0	4,6	3,0	2,1	2,3	4,3
Індикатор боргової залежності	1,93	3,05	2,53	3,08	3,05	2,25

Загальна структура капіталу суб'єктів господарювання (рис. 3) в період 2013-2018 рр. свідчить про низький рівень власного капіталу, зокрема у 2014-2017 рр. (25-28% всього капіталу). Така закономірність відображає неоптимальне співвідношення з точки зору «золотого» правила фінансування і наявність дефіциту власних ресурсів. Скорочення питомої ваги власного капіталу суб'єктів господарювання упродовж 2014–2017 рр. не компенсується кредитами банків. Кредитні позики банків надаються переважно підприємствам зі швидким обігом капіталу, недостатньо забезпечені кредитними ресурсами галузі, які потребують інвестицій на порівняно тривалі строки [13].

Значний вплив на зростання частки боргів корпоративного сектору чинить збільшення обсягів поточних зобов'язань, що обумовлює високе значення індикатора боргової залежності: 1,93 у 2013 р., 3,05 у 2016 р., 2,25 у 2018 р. Отже, узагальнена структура капіталу є ризикованою – до 2018р. борги зростали швидше, ніж власний капітал. На думку науковців, причиною аномально високої частки поточних зобов'язань є триваліші терміни погашення кредиторської заборгованості, коли великі підприємства заключають вигідні для себе договори з малими підприємствами, тобто малі підприємства кредитують великі, що є характерним і для розвинених країн [14].

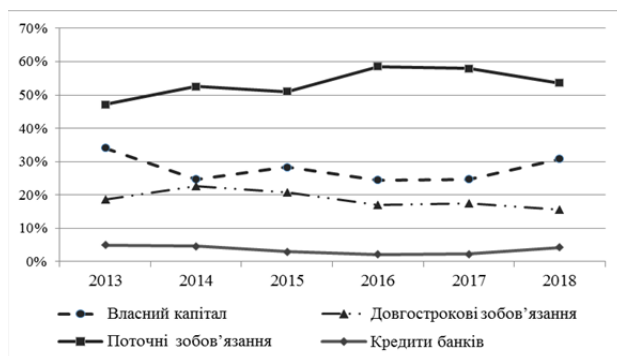


Рис. 3. Структура капіталу суб'єктів господарювання

Таким чином, структура капіталу суб'єктів господарювання в Україні має такі особливості: 1) високий рівень боргової залежності; 2) висока частка поточних зобов'язань, що не сприяє здійсненню інвестиційної діяльності; 3) низька частка кредитів банків, які є основним джерелом формування капіталу у розвинених країнах.

Висновки. 1. Обґрунтовано, що інвестиційна активність суб'єктів господарювання виступає як об'єктивна характеристика, притаманна конкретному підприємству і змінна під впливом множини чинників, що діють на макро-, та мікроекономічному рівнях. Вона охоплює процеси залучення та використання інвестицій, формується під впливом фінансового ринку. З цієї позиції виокремлено зовнішні детермінанти впливу за двома напрямками: інвестиційного та фінансового забезпечення. 2.

Аналіз інвестиційного забезпечення у форматі ВВП, індикатора валового нагромадження основного капіталу, капітальних інвестицій, частки капітальних інвестицій у ВВП дозволів виявити взаємозв'язок між ключовим макрофінансовим індикатором ВВП та диспропорціями інвестиційного забезпечення. Валове нагромадження основного капіталу має лінійний зв'язок з ВВП. Це пояснюється відтворювальними процесами капіталу, підтримка яких є необхідною умовою нагромадження. З'ясовано, що аномально низька частка валового нагромадження основного капіталу відносно ВВП, яка нижче критичного рівня, спричинила зниження фінансового потенціалу для майбутніх капітальних вкладень. Здійснення капітальних інвестицій в Україні за останні роки характеризується змінною динамікою: після скорочення інвестицій у 2013-2015 рр. з 2017 року відновилася тенденція до збільшення частки капітальних інвестицій промисловості у ВВП в результаті відновлення відносної макроекономічної стабільності, активізації кредитної діяльності банків, зменшення інвестиційних ризиків. В процесі аналізу встановлено, що на рівні регіонів спостерігається суттєва диференціація темпів зміни капітальних інвестицій. 3. Детермінантами фінансового забезпечення в дослідженні визначено прямі іноземні інвестиції та модель формування капіталу суб'єктів господарювання. Наявність високого рівня боргової залежності, висока частка поточних зобов'язань, низька частка кредитів банків не сприяє акумуляції фінансових ресурсів та їх вкладення у перспективні напрями розвитку суб'єктів господарювання.

Подальшим напрямком дослідження є розробка рекомендацій щодо активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Література

1. Богдан І. В. Прогнозування нагромадження основного капіталу / І. В. Богдан. – К. : ДНУ «Акад. фін. управління», 2011. – 200 с.
2. Касич А. О. Рух прямих іноземних інвестицій в Україну через призму глобальних тенденцій / Касич А. О., І. О. АнуроваПриходько // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 2. – С. 5-9.
3. Майорова, Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. / Т.В. Майорова. – К.: ЦУЛ, 2004. – 376 с.
4. Савлук О.В. Концептуальні підходи до визначення інвестиційної привабливості / О.В.Савлук // Економічні науки. – 2011. – №5. – С. 243.
5. Стан інвестиційної активності в регіонах України / Л.Є. Сімків // Економіка і суспільство. – 2016. – № 2. – С. 430-435.
6. Щербань О. Д. Визначення інвестиційної активності українських підприємств / О. Д. Щербань // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 2. – С. 160-165.
7. Щерба А.О. Підходи до визначення інвестицій та інвестиційної активності підприємств / А.О. Щерба // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: 36. наук. пр. — К.: ІЕП НАНУ, — 2016. — С. 160-174

8. Салимов Л.Н. Сущность инвестиционной активности и ее значение в управлении региональной экономикой / Л.Н. Салимов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 9(147). – Вып. 20. – С. 83–88.
9. Мостовщикова И.А. Инвестиционная активность и инвестиционный профиль организации / И.А. Мостовщикова, И.А. Соловьева // Научный диалог. – 2013. – № 7(19): Экономика. Право. Политология. – С. 58–70.
10. Малахова Ю.А. Інвестиційна активність підприємств та чинники, що її визначають / Ю.А. Малахова // Науковий вісник ХДУ. – Херсон: ХДУ – 2016. – Вип.26 (2). – С.55-58.
11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29 жовтня 2013 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13/stru> (дата звернення 25.02.2020).
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 25.02.2020).
13. Банківське кредитування як джерело розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання / О.О. Середя // Причорноморські економічні студії: Науковий журнал. 2019. – Вип. 48. – С. 113-118.
14. Фінанси підприємств корпоративного сектора економіки України : колективна монографія / Зимовець В.В., Даниленко А.І., Терещенко О.О. та ін. ; за ред. В.В. Зимова ; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – Електрон. дані. – К., 2019. – 306 с. – URL : <http://ief.org.ua/docs/mg/311.pdf> (дата звернення 25.02.2020).
15. kova, Y.A.Soloveva // Nauchnyi dyalog. – 2013. – # 7(19): Ekonomika. Pravo. Polytologiya. – S. 58–70.
10. Malakhova Yu.A. Investytsiina aktyvnist pidpryemstv ta chynnyky, shcho yii vyznachaiut / Yu.A. Malakhova // Naukovyi visnyk KhDU. – Kherson: KhDU – 2016. – Vyp.26 (2). – S.55-58.
11. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy # 1277 vid 29 zhovtnia 2013 r. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13/stru> (data zvernennia 25.02.2020).
12. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia 25.02.2020).
13. Bankivske kredytuвання yak dzhерelo rozvytku finansovoho potentsialu subiektiv hospodariuvannia / O.O. Sereda // Prychornomorski ekonomichni studii: Naukovyi zhurnal. 2019. – Vyp. 48. – S. 113-118.
14. Finansy pidpryemstv korporativnoho sektora ekonomiky Ukrainy : kolektyvna monohrafiia / Zymovets V.V., Danylenko A.I., Tereshchenko O.O. ta in. ; za red. V.V. Zymovtsia ; NAN Ukrainy, DU «Instytut ekonomiky ta pro-hnozuvannia NAN Ukrainy». – Elektron. dani. – K., 2019. – 306 s. – URL : <http://ief.org.ua/docs/mg/311.pdf> (data zver-nennia 25.02.2020).

References

1. Bohdan I. V. Prohnozuvannia nahromadzhennia osnovnoho kapitalu / I. V. Bohdan. – K. : DNNU “Akad. fin. upravlinnia”, 2011. – 200 s.
2. Kasyh A. O. Rukh priamykh inozemnykh investytsii v Ukrainu cherez pryzmu hlobalnykh tendentsii / Kasyh A. O., I. O. AnurovaPrykhodko // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2018. – # 2. – S.5-9.
3. Maierova, T.V. Investytsiina diialnist: navch. po-sib. / T.V. Maierova. – K.: TsUL, 2004. – 376 s.
4. Savluk O.V. Kontseptualni pidkhody do vyznachennia investytsiinoi pryvabyvosti / O.V.Savluk // Ekonomichni nauky. – 2011. – #5. – S. 243.
5. Stan investytsiinoi aktyvnosti v rehionakh Ukrainy / L.Ye. Simkiv // Ekonomika i suspilstvo. – 2016. – # 2. – S.430-435.
6. Shcherban O. D. Vyznachennia investytsiinoi aktyvno-sti ukrainskykh pidpryemstv / O. D. Shcherban // Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. – 2014. – # 2. – S. 160-165.
7. Shcherba A.O. Pidkhody do vyznachennia investytsii ta investytsiinoi aktyvnosti pidpryemstv / A.O. Shcherba // Stratehiia i mekhanizmy rehuliuвання promyslovoho rozvyt-k: Zb. nauk. pr. — K.: IEP NANU, — 2016. — S. 160-174
8. Salymov L.N. Sushchnost ynvestytsyonnoi aktyv-nosti y ee znachenye v upravlenyy rehyonalnoi ekonomy-koi / L.N. Salymov // Vestnyk Cheliabynskoho hosudarstvennoho unyversyteta. – 2009. – # 9(147). – Vyp. 20. – S. 83–88.
9. Mostovshchikova Y.A. Ynvestytsyonnaia aktyvnost y ynvestytsyonnyi profyl orhanyzatsyy / Y.A. Mostovshchy-

Костырко Л.А., Середя Е.А., Чернудубова Е.В. Внешние детерминанты влияние на инвестиционную активность субъектов хозяйствования

В статье рассмотрены внешние детерминанты влияния на инвестиционную активность субъектов хозяйствования, освещены основные проблемы повышения инвестиционной активности. Уточнены существенные характеристики категории «инвестиционной активности», которая зависит от действия факторов макро- и микро-уровней. Доказано, что внешние детерминанты влияния на инвестиционную привлекательность следует анализировать по двум направлениям: инвестиционного и финансового обеспечения. Выяснено возможности стратегического развития субъектов хозяйствования на основе индикаторов валового накопления основного капитала и капитальных инвестиций на уровне страны и промышленности. Детерминантами финансового обеспечения выделены прямые иностранные инвестиции и модель формирования капитала субъектами хозяйствования.

Ключевые слова: инвестиционная активность, индикатор, накопление основного капитала, капитальные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, капитал.

Kostyrko L.A., Sereda O.O., Chernodubova E.V. External determinants influence on investment activity of economic entities

The article considers external determinants of influence on investment activity of economic entities, highlights the main problems of increasing investment attractiveness. Based on the analysis of the views of scientists, the essential characteristics of the category of "investment activity", which depends on the action of macro-level and micro-level factors, are clarified. It is proved that external determinants of influence on investment attractiveness should be analyzed in two directions: Investment and financial security. The analysis of the dynamics of GDP, gross capital accumulation, its share in GDP, as well as the normative value of gross capital accumulation from the position of investment and innovation security was carried out. The possibilities of strategic development of eco-

conomic entities based on indicators of capital investments at the level of the country and industry were clarified. Structural analysis of capital investments by regions of Ukraine is carried out, regions with the largest and least investment activity are allocated. Foreign direct investment and capital formation model by economic entities are allocated by financial security determinants. The analysis of indicators of foreign direct investment was carried out, the main structural changes were described, priority economic activities were defined from the position of investors. The analysis of dynamics of foreign direct investment placement in regions of Ukraine is made. It is proved that the investment activity of economic entities, along with the influence of macro-financial factors, depends on the type of model of formation of capital by enterprises and suitability for accumulation of financial resources and their investment in perspective directions of development. For the analysis of the structure of capital of economic entities, the indicators of aggregate balance and the indicator of debt dependence were applied. Structural features of formation of

capital of economic entities, which consist in presence of high level of debt dependence, a significant part of current liabilities, low share of bank loans, which are the main source of formation of capital in developed countries are defined.

Keywords: investment activity, indicator, fixed capital formation, capital investment, foreign direct investment, capital.

Костирко Лідія Андріївна – д.е.н., проф., завідувачий кафедрою фінансів та банківської справи СХУ ім. В. Даля.

Серета Олена Олександрівна – ст. викладач кафедри фінансів та банківської справи СХУ ім. В. Даля.

Чернодубова Елеонора Валеріанівна – к.е.н., доц., кафедра фінансів та банківської справи СХУ ім. В. Даля.

Стаття подана 11.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-40-45>

УДК 347.77

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Кушал І.М., Харьковська Ю.О.

THE ENTERPRISE INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT SYSTEM

Kushal I.M., Kharkovska Y.O.

Статтю присвячено актуальній проблемі щодо побудови ефективної системи управління інтелектуальним капіталом на вітчизняних підприємствах. У науковій праці розглянуто сутність категорії інтелектуальний капітал та його складові, визначено форми розвитку інтелектуального капіталу та теоретико-методичні засади, пов'язані з формуванням системи управління інтелектуальним капіталом підприємства. Встановлено, що для раціонального управління інтелектуальними ресурсами необхідна дієва система. Збільшення прибутку й конкурентних переваг суб'єкта господарювання, активізація бізнес-процесів, пов'язаних з інноваціями, свідчать про ефективне формування, використання та розвиток інтелектуального капіталу. Перспективним напрямом подальших досліджень у даній проблематиці є розробка методичних підходів до управління інтелектуальним капіталом у межах підприємств різних видів діяльності.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, управління інтелектуальним капіталом, людський капітал, організаційний капітал, споживчий капітал, система управління інтелектуальним капіталом.

Постановка проблеми. Сучасний етап економічного розвитку характеризується високим рівнем інноваційності, зростанням ролі інформації та знань у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств України. Управління інтелектуальними ресурсами є одним з ключових завдань підприємств, вирішення якого призведе до максимізації прибутку та забезпечить успішне функціонування на ринку. Важливого значення набуває питання побудови дієвої системи управління, яка необхідна для ефективного та раціонального використання інтелектуального капіталу.

Проблема розробки єдиного підходу до формування дієвої системи управління інтелектуальним капіталом на сучасних підприємствах є недостатньо дослідженою в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню категорії інтелектуальний капітал прис-

вляли свої роботи такі науковці: Т. Стюарт, Е. Брукінг, В. Іноземцев, О.Б. Бутнік-Сіверський, С.М. Ілляшенко, Є.О. Голишева, А.В. Колодка, А.М. Колот, О.М. Собко, І.М. Зеліско, Г.Ю. Пономаренко, С.О. Заїка, Т. Колесник та ін. Основними напрямками в їх працях стали: розроблення категорійної бази інтелектуального капіталу, визначення його структури та розкриття його ролі і ролі окремих його складових на даному етапі економічного розвитку. Але єдиних науково обґрунтованих підходів для формування та функціонування системи управління інтелектуальним капіталом на сучасних підприємствах не існує, а наявні методи та інструменти недосконалі.

Метою статті є дослідити та узагальнити теоретичні аспекти поняття «інтелектуальний капітал» та його складових, визначити елементи системи управління інтелектуальним капіталом на підприємстві.

Результати досліджень. Аналіз вітчизняної та зарубіжної економічної літератури дає змогу стверджувати про різноманітність підходів щодо визначення інтелектуального капіталу (табл.).

Узагальнюючи наведені вище підходи, пропонуємо наступне визначення поняття «інтелектуальний капітал».

Інтелектуальний капітал – це сукупність інтелектуальних ресурсів (знання, навички, досвід, нематеріальні активи, інформація тощо), необхідних для належного функціонування конкретного підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

У структурі інтелектуального капіталу виділяють три складові [7, с. 35-36]:

– людський капітал: знання, навички, досвід, ноу-хау, творчі здатності, креативний спосіб мислення, моральні цінності, культура праці тощо;

– організаційний капітал: патенти, ліцензії, ноу-хау, програми, товарні знаки, промислові зразки, технічне й програмне забезпечення, організаційна структура, корпоративна культура тощо;

Таблиця

Сутність категорії «інтелектуальний капітал»

Автор (автори)	Сутність категорії «інтелектуальний капітал»
Т. Стюарт [11, с. 12]	Інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, що включає в себе знання, досвід, інформацію і інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей.
Е. Брукінг [6, с. 30]	Інтелектуальний капітал – це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати.
В. Іноземцев [5, с. 322]	Своєрідний «колективний мозок», який акумулює наукові та звичайні знання працівників, набутий досвід, інтелектуальну власність, спілкування й організаційну структуру, імідж фірми, її інформаційні мережі.
О. Б. Бутнік-Сіверський [2, с. 26]	Інтелектуальний капітал – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості).
С.М. Ілляшенко, Є.О. Голишева, А.В. Колодка [7, с. 333]	Інтелектуальний капітал – складова частина потенціалу інноваційного розвитку підприємства, який є обов'язковою умовою для забезпечення його успіху.
А. М. Колот [9, с. 9–10]	Організаційно-технічний, інноваційно-інформаційний ресурс, пов'язаний з функціонуванням установи загалом, більш того, це функціонування взагалі можливе тільки за його наявності.
І.М. Зеліско, Г.Ю. Пономаренко [4, с. 43]	Інтелектуальний капітал підприємства – це сукупність економічних відносин, які виникають між підприємцями та найманими працівниками – власниками індивідуального інтелектуального капіталу щодо пошуку, перетворення, збагачення, дифузії (поширення) і використання знань, генерованих інтелектом, а також розподілу та перерозподілу створеної доданої вартості, що позитивно динамізує процес капіталізації підприємства.
О.М. Собко [10, с. 40]	Інтелектуальний капітал підприємства – це виробничий ресурс інтелектуального походження, який генеруючи інтелектуальну додану вартість позитивно динамізує процес креативності підприємства.

Джерело: розроблено автором

– споживчий капітал (інтерфейсний капітал): зв'язки з економічними контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, кредитно-фінансовими установами, органами влади та ін.), інформація про економічних контрагентів, історія взаємин з економічними контрагентами, торговельна марка (бренд).

Інтелектуальний капітал не складається з окремих частин: людського, структурного та клієнтського, а створюється в результаті їх взаємодії. Знання і здібності працівників підприємства (людський капітал) втілюються в організаційні процеси і зв'язки з партнерами (структурний капітал), які, у свою чергу, створюють базу для стійких і тривалих відносин з клієнтами (клієнтський капітал). Співпраця з клієнтами і партнерами допомагає накопичувати досвід, розвивати знання і здібності працівників, створювати бази даних і т.п. Таким чином, в підприємстві відбувається круговий рух структурних частин інтелектуального капіталу: від людського до клієнтського і навпаки [3, с. 179].

Основу функціонування всього інтелектуального капіталу (ІК) підприємства становить людський капітал. Найбільше значення має людський капітал, тому що саме людина організовує, здійснює діяльність підприємства, що виробляє продукт, формує мережі зв'язків, імідж, конкурентні переваги, вступаючи у взаємодію з іншими людьми. Людина є основою і ключовим ресурсом функціонування всього ІК підприємства і бізнесу в цілому. Дві інші складові інтелектуального капіталу – структурний і споживчий – доповнюють і створюють ефективне

функціонування та розвиток підприємства. Запорука успішної діяльності підприємства полягає в налагодженій тісній, чіткій взаємодії всіх трьох компонентів інтелектуального капіталу [1, с. 196].

Основні форми розвитку інтелектуального капіталу підприємства знаходяться у межах кожного зі складових елементів, простежується створення «інтелегентних підприємств», які характеризуються високим рівнем інноваційності та еластичності – здатністю швидко пристосовуватися до змін оточення. Серед сучасних форм розвитку інтелектуального капіталу підприємств є: налагодженість перманентного навчання (тривалість визначається протягом усього життя), підвищення кваліфікації (досвіду, вмінь, навичок) кожного працівника підприємства для підвищення свого IQ в рамках процесу як групового навчання (наприклад, симуляційні методики, які налаштовані на удосконалення груп через проведення тренінгів, використання методів навчання в позаробочий час «off-the-job», проведення семінарів), так й індивідуального самонавчання (наприклад, за методикою індивідуального вдосконалення працівників відомою під назвою «Тренування» («Coaching»); розширення використання переваг інформаційних технологій для отримання доданої вартості на базі індивідуальних і колективних знань, які є в розпорядженні суб'єкта господарювання; формування інноваційної організаційної культури на підприємстві [10, с. 39].

Найважливішим завданням для «інтелегентного підприємства» є забезпечення здатності його працівників до постійного самонавчання – для розвитку

капіталу знань, та самовдосконалення – для формування капіталу компетенцій [10, с. 211].

Тому розвиток і ефективне використання інтелектуального капіталу можливе на засадах саморозвитку, самоорганізації та самоуправління, що стимулюватиме підвищення продуктивності праці, активізації інноваційних процесів на підприємстві, зростання його вартості та конкурентоспроможності.

Управління інтелектуальним капіталом представляє собою процес, що спрямований на збільшення вартості підприємства за допомогою більше-ефективного використання людського, організаційного та споживчого капіталу.

Управління інтелектуальними ресурсами на рівні окремого підприємства пов'язане з пошуком засобів ефективного створення й використання знань та інформації для досягнення поставлених економічних цілей, таких як зростання прибутку, економія витрат, збільшення обсягів реалізованої продукції [12, с. 333; 14, с. 117].

Для управління інтелектуальним капіталом потрібна система, яка б вирішувала певні завдання: підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку; системний розвиток персоналу; підвищення цінності людського ресурсу; вдосконалення бізнес-

процесів; підтримка управлінських рішень у стратегічному, інноваційному, фінансовому, технологічному і виробничому менеджменті [1, с. 196].

Система ефективного управління інтелектуальним капіталом впливає на вибір оптимальної стратегії розвитку конкурентних переваг і забезпечення економічної стійкості підприємства на принципах самоорганізації, саморозвитку та самовдосконалення.

Елементами системи управління інтелектуальним капіталом є: мета, об'єкти, суб'єкти, завдання, принципи, методи, результат (рис.).

Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємства полягає у підвищенні вартості підприємства. Вона спрямована на формування та ефективне використання інтелектуальних активів підприємства, на створення та просування інновацій, на підвищення професійних та особистісних можливостей співробітників тощо.

Об'єктами управління даної системи є інтелектуальний капітал підприємства. Серед суб'єктів виділяють вище керівництво підприємства, апарат управління, керівники усіх служб і підрозділів, співробітники, які володіють необхідними компетенціями.

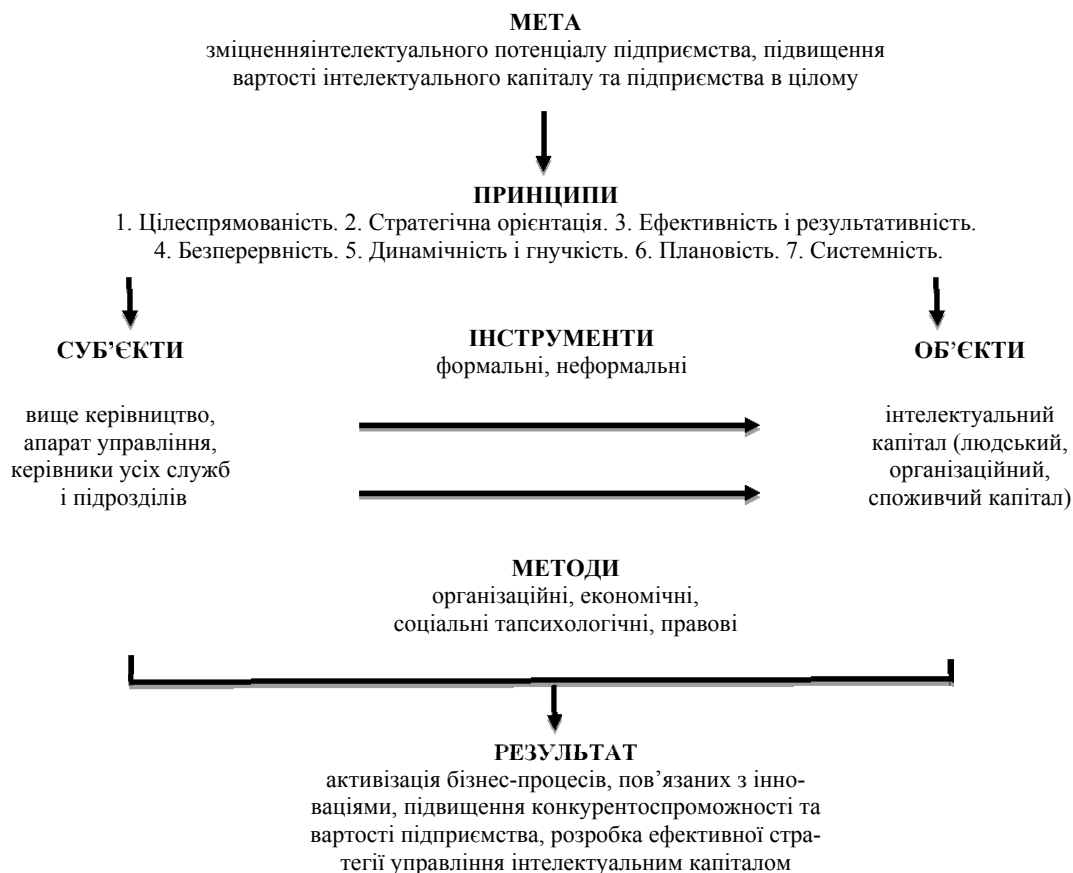


Рис. Система управління інтелектуальним капіталом на підприємстві

Джерело: розроблено автором

Завданнями формування ефективної системи управління інтелектуальним капіталом підприємства є:

- збалансоване формування елементів ІК на основі активізації процесу перетворення знань у інноваційні розробки;
- ефективне використання складових елементів ІК в процесі створення вартості і стратегічного оновлення підприємства;
- створення умов для інтенсивного розвитку і розширеного відтворення елементів ІК з метою збільшення інтегрального показника ІК;
- забезпечення інноваційного, організаційного розвитку підприємства на основі створення і трансформації запасів знання

Процес управління ІК ґрунтується на принципах [13, с. 272-273]:

1. Цілеспрямованість – управлінський процес за вектором впливу повинен бути спрямований на досягнення конкретних, чітких, економічно обґрунтованих цілей.

2. Стратегічна орієнтація – комплекс заходів, які утворюють систему управління ІК, розробляється з орієнтацією на довгострокову перспективу з метою вирішення складних проблем.

3. Ефективність і результативність – вся сукупність управлінських заходів повинна бути спрямована на отримання високих результатів, які досягаються найбільш ефективним способом із оптимальним співвідношенням кінцевих результатів і використаних ресурсів.

4. Безперервність – стратегічне управління ІК являється комплексним процесом, який здійснюється на постійній основі.

5. Динамічність і гнучкість – необхідність коригування і узгодження управлінських дій із часовими характеристиками і характером змін, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищах. Система управління ІК повинна розвиватися, вдосконалюватися разом із підприємством і відповідати вимогам зовнішнього середовища.

6. Плановість – ефективна система управління ІК являє собою комплексний спланований структурований підхід і передбачає встановлення основних напрямків і пропорцій розвитку даного активу в перспективі, формуючи комплекс економічних і соціальних завдань, які необхідно вирішити в майбутньому.

7. Системність – передбачає розгляд ІК як цілісної множини елементів у сукупності відносин і зв'язків між ними, тобто розгляд даного активу як системи взаємопов'язаних складових елементів [13, с. 272-273]

Використання вище зазначених принципів дає можливість побудувати дієву систему управління інтелектуальним капіталом, що призводить до його постійного зростання.

Усі методи управління інтелектуальним капіталом підприємства можна об'єднати у наступні групи [8, с. 131]:

– організаційні - їх сутність полягає у визначенні структури, цілей, завдань та функцій органів управління інтелектуальним капіталом; затвердженні адміністративних норм і нормативів у сфері управління інтелектуальним капіталом; виданні розпоряджень; інструктуванні; відборі, підборі та призначенні кадрів управління інтелектуальним капіталом; розробці посадових інструкцій; затвердженні методик і рекомендацій; розробці іншої регламентуючої документації; встановленні адміністративних санкцій та заохочень тощо;

– економічні - дані методи передбачають інвестування в інтелектуальний капітал; ринкові завдання з використання інтелектуального капіталу; виробничі завдання з використання інтелектуального капіталу; обмеження з використання ресурсів; ціноутворення на інтелектуальні ресурси; матеріальне стимулювання праці суб'єктів управління інтелектуальним капіталом; витрати на просування торговельних марок; витрати на матеріальне стимулювання лояльності тощо;

– соціальні та психологічні - ці методи управління знаходять своє застосування відносно персоналу як суб'єкта управління і відносно цілого ряду видів інтелектуального капіталу як об'єктів управління: корпоративної культури, відносин із клієнтами, торговельних марок;

– правові - використання зазначених методів передбачає застосування законів та інших нормативно-правових актів із захисту авторських прав, прав інтелектуальної власності на торговельні знаки, промислові зразки, винаходи тощо; застосування правових актів захисту прав інтелектуальної власності до регламентації відносин між суб'єктами інтелектуального капіталу підприємства і його власниками, а також до захисту від недобросовісної конкуренції та інтелектуального піратства [8, с. 131].

Серед інструментів системи управління інтелектуальним капіталом на підприємстві можна виділити дві підгрупи: формальні та неформальні інструменти.

Більш ефективними при прийнятті управлінських рішень на підприємстві є формальні інструменти, до яких належать: експертні системи управління, системи штучного інтелекту, системи інтелектуального аналізу даних, автоматизовані системи прийняття управлінських рішень, системи підтримки прийняття рішень, системи підтримки роботи з клієнтами (CRM-система – Customer Relations Management).

Неформальні інструменти передбачають обмін знаннями, підвищення кваліфікації та стимулювання працівників, застосування командного типу роботи для управління та реалізації проектів, формування навичок самовдосконалення персоналу.

У зв'язку з викладеним вище пропонуємо наступне визначення системи управління інтелектуальним капіталом – це сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують ефективне формування, використання та розвиток інтелектуального капіталу

з метою збільшення прибутку та конкурентних переваг підприємства.

Висновки. Підсумовуючи все вище сказане, відзначимо, що інтелектуальний капітал представляє собою сукупність інтелектуальних активів та є обов'язковою умовою для успішного функціонування підприємства. Основними його складовими є: людський капітал, організаційний капітал та споживчий капітал. Система управління інтелектуальним капіталом включає мету, об'єкти, суб'єкти, завдання, принципи, методи, результат спрямовані на стійке підвищення ефективності функціонування підприємства.

Можна впевнено стверджувати, що питання розробки системи управління інтелектуальним капіталом, є актуальним у вітчизняній практиці діяльності підприємств. Ефективне управління інтелектуальним капіталом сприяє підвищенню конкурентних переваг та перспектив розвитку підприємства.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на розробку методичних підходів до управління інтелектуальним капіталом у межах підприємств різних видів діяльності.

Література

- Білоус-Сергєєва С. О. Управління інтелектуальним капіталом промислового підприємства / С. О. Білоус-Сергєєва // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки. - 2014. - Вип. 28. - С. 195-199.
- Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект) / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. - 2002. - № 1. - С. 16-27.
- Заїка С. О. Управління інтелектуальним капіталом як чинник забезпечення конкурентоспроможності підприємства / С. О. Заїка, О. В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільськогосподарства імені Петра Василенка. - 2016. - Вип. 177. - С. 176-186.
- Зеліско І. М. Управління інтелектуальним капіталом підприємств: [монографія] / І. М. Зеліско, Г. Ю. Пономаренко. - : Київ, 2015. - 280 с.
- Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. - М.: Academia, 1998. - 640 с.
- Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг; пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик. - СПб.: Питер, 2011. - 288 с.
- Ілляшенко С. М. Управління інтелектуальним капіталом підприємства: монографія / С. М. Ілляшенко, Є. О. Голишева, А. В. Колодка. - Суми: ТОВ «Триторія», 2017. - 360 с.
- Колесник Т. Особливості управління інтелектуальним капіталом організації та методи його оцінювання / Т. Колесник // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2016. - Вип. 43(2). - С. 128-136.
- Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. М. Колот // Економічна теорія. - 2007. - № 2. - С. 3-13.
- Собко О. М. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства: [монографія] / О. М. Собко. - Тернопіль : ТНЕУ, 2016. - 444 с.
- Стьюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Пер. с англ. В. Ноздриной. - М.: Поколение, 2007. - 368 с.
- Ушенко Н. В. Базові дефініції стратегії соціального розвитку підприємства // Н. В. Ушенко, І. М. Кушал. - Часопис економічних реформ. - 2016. - № 2 (22). - С. 82-87.
- Юрченко Ю. О. Система управління інтелектуальним капіталом підприємства / Ю. О. Юрченко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). - К.: НАУ, 2011. - № 4. Т. 2. - С. 268 - 275.
- Яковлева О. В. Основні напрями управління інтелектуальними ресурсами та інтелектуальним капіталом промислового підприємства / О. В. Яковлева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2012. - №2(18). - С. 116-119.

References

- Bilous-Sergeeva S. O. Upravlinnja intelektual'nim kapitalom promislovogo pidpriemstva / S. O. Bilous-Sergeeva // Visnik Priazov'skogo derzhavnogo tehnic'nogo universitetu. Serija : Ekonomichni nauki. - 2014. - Vip. 28. - S. 195-199.
- Butnik-Sivers'kij O. B. Intelektual'nij kapital (teoreticnij aspekt) / O. B. Butnik-Sivers'kij // Intelektual'nij kapital. - 2002. - № 1. - S. 16-27.
- Zaika S. O. Upravlinnja intelektual'nim kapitalom jak chinnik zabezpechennja konkurentospromozhnosti pidpriemstva / S. O. Zaika, O. V. Gridin // Visnik Harkivs'kogo nacional'nogo tehnic'nogo universitetu sil'skogogospodarstva imeni Petra Vasilenka. - 2016. - Vip. 177. - S. 176-186.
- Zelisko I. M. Upravlinnja intelektual'nim kapitalom pidpriemstv : [monografija] / I. M. Zelisko, G. Ju. Ponomarenko. - : Kiiv, 2015. - 280 s.
- Inozemcev V. L. Zapredelamij ekonomicheskogo obshchestva / V. L. Inozemcev. - M.: Academia, 1998. - 640 s.
- Intellektual'nyj kapital / Je. Bruking; per. s angl. podred. L. N. Kovalik. - SPb.: Piter, 2011. - 288 s.
- Iljashenko S. M. Upravlinnja intelektual'nim kapitalom pidpriemstva: monografija / S. M. Iljashenko, E. O. Golisheva, A. V. Kolodka. - Sumi : TOV «Tritorija», 2017. - 360 s.
- Kolesnik T. Osoblivosti upravlinnja intelektual'nim kapitalom organizacii ta metod ijogo ocinjuvannja / T. Kolesnik // Zbirnik naukovih prac' Cherkas'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universitetu. Serija : Ekonomichni nauki. - 2016. - Vip. 43(2). - S. 128-136.
- Kolot A. M. Innovacij napravljata intelektual'nij kapital u sistemi faktoriv formuvannja ekonomiki znan' / A. M. Kolot // Ekonomichna teorija. - 2007. - № 2. - S. 3-13.
- Sobko O. M. Intelektual'nij kapital i kreacijavartosti pidpriemstva : [monografija] / O. M. Sobko. - Ternopil' : TNEU, 2016. - 444 s.
- Stjuart Tomas A. Intellektual'nyj kapital. Novyj istochnik bagatstva organizacij / Per. s angl. V. Nozdrinoj. - M.: Pokolenie, 2007. - 368 s.
- Ushenko N. V. Bazovi definici i strategii social'nogo rozvitku pidpriemstva // N. V. Ushenko, I. M. Kushal. - Chasopis ekonomichnih reform. - 2016. - № 2 (22). - S. 82-87.
- Jurchenko Ju. O. Sistema upravlinnja intelektual'nim kapitalom pidpriemstva / Ju. O. Jurchenko // Strategija rozvitku Ukraini (ekonomika, sociologija, pravo). - K.: NAU, 2011. - № 4. T. 2. - S. 268 - 275.

14. Jakovleva O. V. Osnovni naprjami upravlinnja intelektual'nim I resursam ta intelektual'nim kapitalom promislavogo pidpriemstva / O.V. Jakovleva // Visnik Berdjans'kogo universitetu menedzhmentu i biznesu. – 2012. – №2(18). – S. 116—119.

Кушал И.Н., Харьковская Ю.А. Система управления интеллектуальным капиталом предприятия

Статья посвящена актуальной проблеме построения эффективной системы управления интеллектуальным капиталом на отечественных предприятиях. В научной работе рассмотрена сущность категории «интеллектуальный капитал» и его составляющие, определены формы развития интеллектуального капитала и теоретико-методические основы, связанные с формированием системы управления интеллектуальным капиталом на предприятии. Установлено, что для рационального управления интеллектуальными ресурсами необходима действующая система. Увеличение прибыли и конкурентных преимуществ субъекта хозяйствования, активизация бизнес-процессов, связанных с инновациями, свидетельствуют об эффективном формировании, использовании и развитии интеллектуального капитала. Перспективным направлением дальнейших исследований в данной проблематике является разработка методических подходов к управлению интеллектуальным капиталом в пределах предприятий различных видов деятельности.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, управление интеллектуальным капиталом, человеческий капитал, организационный капитал, потребительский капитал, система управления интеллектуальным капиталом.

Kushal I.M., Kharkovska Y.O. The enterprise intellectual capital management system

The article is devoted to the actual problem about of construction an effective system of management of intellectual capital at native enterprises. The research paper examines the essence of the category of 'intellectual capital'. This article presents a review of publications exploring this concept. Intellectual capital is a collection of intellectual resources (knowledge, skills, experience, intangible assets, information) necessary for the proper functioning of a specific enterprise and ensure its competitiveness. It should be stressed that intellectual capital consists of three interacting parts, in particular

human, structural and consumer capital. The paper studies some forms of development of intellectual capital. The authors examine the theoretical and methodological foundations associated with the formation of a system of management of intellectual capital in an enterprise. It is specially noted that a valid system is needed for the rational management of intellectual resources. The purpose, objects, subjects, tasks, principles, methods, result are the elements of system management of the intellectual capital. The authors emphasize that the existence of such a system ensures the development of an effective strategy for managing intellectual capital and will increase the value of the enterprise. The strategy should be aimed at the formation and effective use of intellectual assets of the enterprise, the creation and promotion of innovations, the enhancement of professional and personal capabilities of employees, etc. The process of control of intellectual capital is based on principles such as determination, strategic orientation, efficiency and effectiveness, continuity, dynamism and flexibility, planning, systematic. The authors describe the formal and informal tools for management of intellectual resources. The increase in profits and competitive advantages of a business entity, the activation of business processes linked to innovation indicate the effective organization, use and development of intellectual capital. The promising area for further exploration in this problem is the development of methodological approaches to management of intellectual capital within enterprises of various types of activities.

Key words: intellectual capital, intellectual capital management, human capital, organizational capital, consumer capital, intellectual capital management system.

Кушал Ірина Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри «Облік і оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: inkushal7@gmail.com

Харьковська Юлія Олександрівна – студентка IV курсу групи ООП-16д спеціальності «Облік і оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: kharkovskaya.julia@gmail.com

Стаття подана 25.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-46-53>

УДК 338 : 004

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНОГО СТАНУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

Марков М.Є.

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT AND MODERN STATUS OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN UKRAINE

Markov M.Y.

У статті розглянуто тенденції розвитку та сучасний стан інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. Дослідження поєднує власні оцінки розвитку інформаційних та комунікаційних технологій в Україні з оцінками, що надаються профільними міжнародними організаціями, наявну інформацію узагальнено за допомогою SWOT-аналізу. Визначено, що сфера ІКТ в Україні розвивається дуже швидко та є найбільш перспективною. Досліджено вплив сфери інформаційно-комунікаційних технологій на соціально-економічний розвиток у країні через тісний зв'язок капітальних інвестицій у ІКТ та валовий внутрішній продукт на душу населення в Україні.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, індекс, послуги, мобільний зв'язок, мережа Інтернет, капітальні інвестиції, ВВП на душу населення.

Постановка проблеми. У сучасному світі інформаційні та комунікаційні технології проникли в кожну з сфер людської діяльності. Вони стали інструментом розвитку світової економіки, як колись це зробили паровий двигун, розвиток електромереж, автоматизація виробництва. Надзвичайно актуальним є дослідження розвитку та теперішнього стану інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, оскільки вони є одним з основних факторів соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Питанню розвитку ІКТ та їх вплив на соціально-економічний розвиток країн присвячені дослідження експертів Всесвітнього економічного форуму, ООН та інших світових організацій. Вітчизняні науковці, такі як Семенченко А.І., Полумієнко С.К., Дубов Д.В., Жилиєв І.Б. [1], в своїх дослідженнях розглядають проблемні питання розвитку інформаційно-комунікаційного сектору національної економіки. Актуальність теми спонукає науковців до подальших досліджень обраної тематики. Проте, вплив сфери ІКТ на соціально-економічний розвиток у країні через зв'язок капітальних інвестицій у ІКТ та валовий внутрішній про-

дукт (далі ВВП) на душу населення в Україні не досліджено.

Метою статті є спроба поєднати власні оцінки розвитку ІКТ в Україні з оцінками, що надаються профільними міжнародними організаціями та перевірити гіпотезу про наявність зв'язку між капітальними інвестиціями у ІКТ та ВВП на душу населення в Україні.

Результати досліджень. Однією з комплексних міжнародних оцінок є індекс розвитку ІКТ (ICT Development Index – IDI). Цей індекс щорічно визначається Міжнародним союзом телекомунікацій ООН і базується на показниках ІКТ, які згруповані у три кластери: доступ, використання та навички. З таблиці 1 видно, що протягом 2012-2017 рр. Україна знаходилась у середній частині рейтингу, проте оцінка розвитку ІКТ постійно зростала з 4.97 балів до 5.62 з 10 балів.

Таблиця 1

Динаміка рейтингу України за ICT Development Index

	2012	2013	2015	2016	2017
Загалом країн	166	166	167	175	176
Місце України	71	73	79	78	79
Кількість балів (макс. 10)	4.97	5.15	5.23	5.31	5.62

Джерело: складено автором на основі [2; 3; 4; 5]

У звіті за 2018 рік немає рейтингу країн за цим індексом, проте детально описуються досягнення та потенціал досліджуваних країн. Висновки щодо України наступні: «Україна має великий потенціал для розвитку мобільного зв'язку та ринку фіксованої широкопasmової мережі. Оператори охоче запроваджують нові послуги та залучати нових абонентів. Ведеться робота над розробкою нового законодавства у галузі інформаційних та телекомунікаційних технологій в Україні. Нові стратегії цифрової транс-

формації, великих даних, blockchain та agile обговорюються на державному рівні» [6].

Іншою важливою оцінкою є індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – GCI), який щорічно визначається Всесвітнім Економічним форумом і показує спроможність національних економік протягом середньострокового періоду досягати сталого розвитку на основі нових знань та технологій. З таблиці 2 видно, що протягом 2012-2016 рр. Україна мала тенденцію до зниження за цим рейтингом, з 2017 року ситуація стабілізувалась, але індекс конкурентоспроможності національної економіки досі гірше, ніж у 2012 році – 0.40 балів у 2019 році та 0.49 балів у 2012 році.

Таблиця 2

Динаміка рейтингу України за GCI

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Загалом країн	144	148	144	140	138	137	140	141
Місце України	73	84	76	79	85	81	83	85
Розрахунок балів (макс. 1)	0.49	0.43	0.47	0.44	0.38	0.41	0.41	0.40

Джерело: складено автором на основі [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14]

У редакціях звітів GCI за 2018-2019 рр. з'явився новий показник при обчисленні комплексної оцінки – GCI: The ICT adoption, в якому оцінюється ступінь розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій. Протягом 2018-2019 рр. Україна стабільно знаходиться у середній частині рейтингу з такою ж кількістю балів – 51.9 зі 100 балів (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка рейтингу України за GCI: The ICT adoption

	2018	2019
Загалом країн	140	141
Місце України	77	78
Кількість балів (макс. 100)	51.0	51.9

Джерело: складено автором на основі [13; 14]

Також важливою частиною дослідження розвитку ІКТ в країні є розвиток електронного уряду. У таблиці 4 показана динаміка рейтингу України за індексом розвитку електронного уряду ООН (The UN Global E-Government Development Index) за 2012-2018 рр. Хоча країна опустилась з 62 місця у 2016 році на 82 місце у 2018 році при майже однаковій кількості балів, з 2016 року Україну відносять до країн з високим індексом розвитку електронного уряду.

Таблиця 4

Динаміка рейтингу України за The UN Global E-Government Development Index

	2012	2014	2016	2018
Загалом країн	193	193	193	193
Місце України	68	87	62	82
Кількість балів (макс. 1)	0.57	0.50	0.61	0.62

Джерело: складено автором на основі [15]

За індексом розвитку Інтернету (The Web Index), який визначається Міжнародною організацією World Wide Web Foundation, у 2014 році Україна посіла 46 місце з 86 досліджених країн. За субіндексами щодо доступу, свободи та відкритості Інтернету Україна займала 40 місце, але за субіндексами щодо змісту українського сегменту Інтернету 58 місце [16].

Загалом, динаміка розвитку ІКТ в Україні має позитивні тенденції, особливо в розвитку мобільного зв'язку, доступу до Інтернету та введення в дію і подальший розвиток електронного урядування, що значно спрощує отримання адміністративних послуг та консультацій для населення та бізнесу. Проте, у більшості міжнародних рейтингах країна займає місце у середині рейтингу, що демонструє задовільний, але не найкращий стан ІКТ в Україні. Основою економіки в країні є сировина, а не високі технології, що є наслідком значного відставання від розвинутих країн (рис. 1).

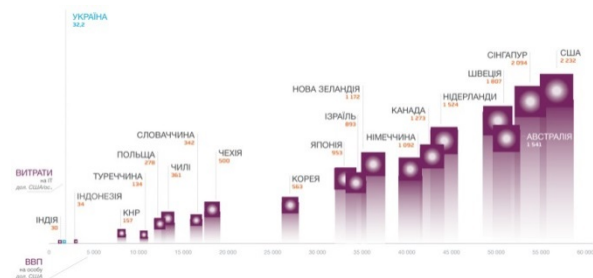


Рис. 1. Залежність ВВП на особу в країнах від рівня витрат на ІТ у 2015 році

Джерело: [17, с. 6]

Протягом 2012-2018 рр. обсяг реалізованих інформаційно-комунікаційних послуг зростає з 70 326 млн грн у 2012 році до 240 030 млн грн у 2018 році. При цьому з 2015 року реалізація комп'ютерних та інформаційних послуг значно перевищує обсяг комунікаційних послуг: у 2018 році у майже 2.9 разів (рис. 2).



Рис. 2. Обсяг реалізованих інформаційно-комунікаційних послуг у 2010-2018 роках

Джерело: складено автором на основі [18]

Протягом 2012-2018 рр. експорт інформаційно-комунікаційних послуг стабільно зростає з 1.114 млн дол. у 2012 році до 2.115 млн дол. у 2018 році, також експорт послуг значно більше ніж імпорт і ця

різниця зростає: різниця у 658 млн дол. у 2012 році до 1.643 млн дол. у 2018 році (рис. 3). За структурою інформаційно-комунікаційних послуг, у 2018 році найбільша доля експорту у комп'ютерних послуг, найменша – у телекомунікаційних, 77% та 8% відповідно, у той час структура імпорту дещо інша: найбільша доля у комп'ютерних послуг, найменша – у інформаційних послуг, 53% та 23% відповідно (рис. 4). Серед 10 країн-лідерів експорту: США, Велика Британія, Швейцарія, Мальта, Ізраїль, Нідерланди, Німеччина, Кіпр, Франція, Канада. Серед 10 країн-лідерів імпорту послуг: Німеччина, США, Велика Британія, Швейцарія, Нідерланди, Китай, Австрія, Угорщина, РФ, Бельгія та інші [19].

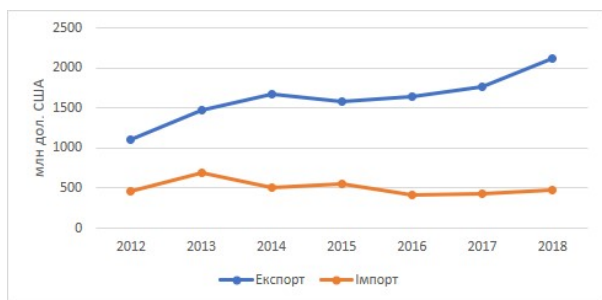


Рис. 3. Динаміка зовнішньої торгівлі інформаційно-комунікаційними послугами

Джерело: складено автором на основі [20]



Рис. 4. Зовнішня торгівля інформаційно-комунікаційними послугами у 2018 році

Джерело: складено автором на основі [20]

Протягом 2012-2018 рр. капітальні інвестиції у інформаційно-комунікаційні послуги стабільно зростають, також з 2015 року стабільно збільшується різниця між інвестиціями у телекомунікації та інвестиціями у комп'ютерні та інформаційні послуги: у 2018 році ця різниця складала 17495 млн грн (рис. 5). У 2018 році основними джерелами фінансування були власні кошти підприємств та кредити банків та інші позики – 78% та 18% відповідно (рис. 6).

Протягом 2012-2019 рр. кількість абонентів мережі Інтернет на 100 жителів стрімко збільшилась, більше, ніж у 5 разів – з 12 у 2012 році до 62 у 2019 році. У той час, як кількість абонентів мобільного зв'язку на 100 жителів зменшилась з 141 у 2012 році до 128 у 2019 році, що демонструє зменшення іден-

тифікаційних телекомунікаційних карток на 1 жителя (рис. 7).



Рис. 5. Динаміка капітальних інвестицій у інформаційно-комунікаційні послуги

Джерело: складено автором на основі [21]

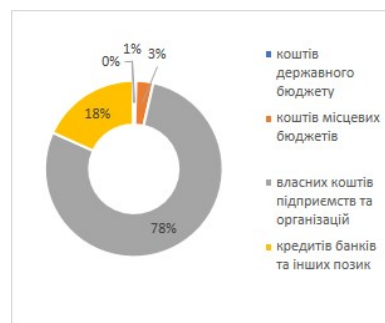


Рис. 6. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2018 рік

Джерело: складено автором на основі [22]



Рис. 7. Динаміка кількості абонентів мобільного зв'язку та мережі Інтернет на 100 жителів

Джерело: складено автором на основі [23; 24; 25; 26]

З опитуваних підприємств у 2018 році Державною службою статистики майже всі підприємства (97-99% від опитуваних за видами економічної діяльності) мають доступ до мережі Інтернет [27].

Регіони з найвищою забезпеченістю населення мобільним зв'язком у 2019 році: м. Київ, Київська обл., Одеська обл., Харківська обл., Дніпропетровська обл. Регіони з найнижчою забезпеченістю населення мобільним зв'язком у 2019 році: Чернівецька обл., Закарпатська обл. Тернопільська обл., Луганська обл. Донецька обл. (рис. 8).

Регіони з найбільшими витратами на ІТ-послуги у 2016 році: м. Київ, Дніпропетровська обл., Харківська обл., Одеська обл., Львівська обл. (рис. 9).



Рис. 8. Забезпеченість активними ідентифікаційними телекомунікаційними картками мережі мобільного зв'язку на 100 жителів

Джерело: [28]

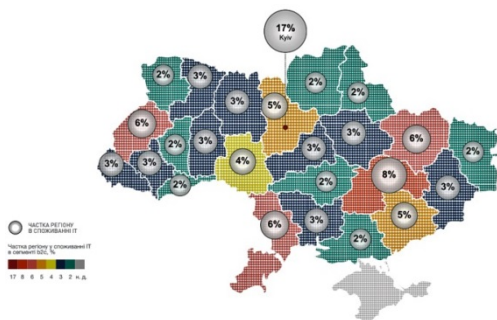


Рис. 9. Розподіл ринку ІТ за регіонами

Джерело: [17, с. 20]

Протягом 2019 року у сфері інформації та телекомунікації (включно з видавничою діяльністю, виробництвом кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів, діяльність у сфері радіо та телевізійного мовлення) було зайнято в середньому 126,5 тис. осіб, що становить 2% від загальної кількості зайнятих осіб [29]. Середня заробітна плата у цій сфері становила 17328 грн, що в 1,7 разів більше, ніж у середньому за всіма видами економічної діяльності – 10263 грн [30].

За даними опитування 4921 спеціаліста-розробника програмного забезпечення, який провів профільний портал dou.ua у грудні 2019 року, серед українських розробників найвища середня заробітна плата у Києві – 2500 дол., потім у Львові – 2300 дол., далі у Харкові, Дніпрі та Івано-Франківську – 2000 дол., що є значно вищим за середню заробітну плату загалом по Україні за всіма видами економічної діяльності [31].

За даними опитування 7177 спеціалістів сфери інформаційних технологій, який також провів профільний портал dou.ua навесні 2019 року було створено портрет українського працівника сфери інформаційних технологій. На рис. 10 видно, що 48,9% працівників зайняті у аутсорсингових компаніях, більшість працівників сфери ІТ працює у великих міс-

тах: Київ, Харків, Львів. Переважна більшість (89,3%) оформлена як фізична особа-підприємець.

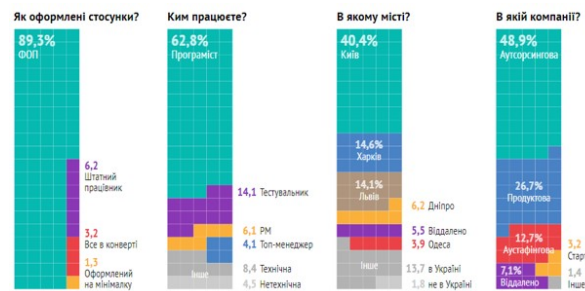


Рис. 11. Портрет українського працівника сфери інформаційних технологій

Джерело: [32]

Для систематизації викладеного матеріалу було проведено SWOT-аналіз, що дозволяє узагальнити оцінки щодо розвитку ІКТ в Україні (табл. 7).

Таблиця 7

SWOT-аналіз сучасного стану ІКТ в Україні

СИЛЬНІ СТОРОНИ (Strengths):	СЛАБКІ СТОРОНИ (Weaknesses):
1. доступний мобільний зв'язок та мережа Інтернет; 2. позитивна динаміка росту реалізованих послуг сфери ІКТ, експорту послуг та збільшення капітальних інвестицій; 3. великі професійні ресурси в країні; 4. велика заробітна плата спеціалістів у сфері ІКТ.	1. вплив кваліфікованих кадрів за кордон; 2. безсистемність державної підтримки.
МОЖЛИВОСТІ (Opportunities):	ЗАГРОЗИ (Threats):
1. поступова цифрова трансформація: розвиток електронного уряду, збільшення цифрового документообігу, подальший розвиток веббанкінгу; 2. збільшення попиту в країні на розробку інноваційних ІТ-продуктів та надання інших послуг; 3. прискорення розвитку інших галузей через впровадження нових продуктів та сервісів сфери інформаційних технологій з високою доданою вартістю; 4. збільшення іноземних інвестицій у сферу ІКТ та країну загалом.	1. високий рівень корупції у державі, низька інтенсивність реформ і змін; 2. конфлікт на Донбасі.

Джерело: складено автором

Для підтвердження гіпотези про зв'язок між капітальними інвестиціями та ВВП на душу населення було проведено регресійно-кореляційний аналіз на основі даних за 2010-2018 роки [21; 33]. Ре-

зультати розрахунків коефіцієнтів регресії показують, що лінійна регресійна модель має вигляд:

$$y = 14577.48 + 2.55x, \quad (1)$$

де y – ВВП на душу населення, грн;

x – капітальні інвестиції, грн

Коефіцієнт кореляції Пірсона (множинний R) становить 0.85, що свідчить про тісний зв'язок між показниками, коефіцієнт детермінації (R^2) становить 0.72, отже результативний показник залежить від капітальних інвестицій у ІКТ на 72%.

Перевірка надійності моделі за F -критерієм: отримане F -значення більше за табличне ($17.70 > 5.59$), при $\alpha = 0.05$ і числі ступенів вільності $k_1=1$, $k_2=7$; значущість $F = 0.004$, що менше 0.05. Отже, модель надійна та зв'язок між показниками регресійної моделі є не випадковим.

Значення коефіцієнту Стюдента для незалежної змінної дорівнює 4.21, що більше за табличне значення, яке дорівнює 2.3; p -значення для незалежної змінної дорівнює 0.004, що менше за $\alpha = 0.05$. Отже, це підтверджує надійність моделі та значущість результатів: існує зв'язок між капітальними інвестиціями у ІКТ та ВВП на душу населення.

Висновок. Отже, проаналізувавши сучасні тенденції розвитку ІКТ в Україні, визначено, що ця галузь розвивається дуже швидко та є найбільш перспективною. В Україні проходить поступова цифрова трансформація: доступний мобільний зв'язок, Інтернет, розвинутий веббанкінг, активно розвивається електронний уряд, зменшується паперовий документообіг. Підприємства активно впроваджують новітні ІТ-продукти та сервіси, приділяють більше уваги не тільки збору, але й аналізу даних. На жаль, в Україні підтримка ІКТ-сфери з боку держави є недостатньо дієвою, також основою економіки в країні є сировина, а не високі технології, що є наслідком значного відставання від розвинутих країн, що породжує ряд проблем, які впливають на позиції України у світових рейтингах.

Також в нашому дослідженні підтверджена гіпотеза про вплив сфери ІКТ на соціально-економічний розвиток в країні через тісний зв'язок капітальних інвестицій у ІКТ та валовий внутрішній продукт на душу населення.

Перспективою подальшого дослідження є більш глибокий аналіз розвитку ІКТ на регіональному рівні та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону.

Література

1. Безугла К. О. Сучасний стан сектору інформаційних технологій в Україні. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем*. 2014. № 19. С. 50-70.
2. Measuring the Information Society Report 2014. *International Telecommunication Union (ITU)* : вебсайт. URL: https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf (дата звернення: 14.12.2019).
3. Measuring the Information Society Report 2015. *International Telecommunication Union (ITU)* : вебсайт. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2015/MISR2015-w5.pdf> (дата звернення: 14.12.2019).
4. Measuring the Information Society Report 2016. *International Telecommunication Union (ITU)* : вебсайт. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2016/MISR2016-w4.pdf> (дата звернення: 14.12.2019).
5. Measuring the Information Society Report 2017. *International Telecommunication Union (ITU)* : вебсайт. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2017/MISR2017-Volume1.pdf> (дата звернення: 14.12.2019).
6. Measuring the Information Society Report 2018. *International Telecommunication Union (ITU)* : вебсайт. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2018/MISR-2018-Vol-2-E.pdf> (дата звернення: 14.12.2019).
7. The Global Competitiveness Report 2012-2013. *World Economic Forum* : вебсайт. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf (дата звернення: 14.12.2019).
8. The Global Competitiveness Report 2013-2014. *World Economic Forum* : вебсайт. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf (дата звернення: 14.12.2019).
9. The Global Competitiveness Report 2014-2015. *World Economic Forum* : вебсайт. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (дата звернення: 14.12.2019).
10. The Global Competitiveness Report 2015-2016. *World Economic Forum* : вебсайт. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (дата звернення: 14.12.2019).
11. The Global Competitiveness Report 2016-2017. *World Economic Forum* : вебсайт. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (дата звернення: 14.12.2019).
12. The Global Competitiveness Report 2017-2018. *World Economic Forum* : вебсайт. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата звернення: 14.12.2019).
13. The Global Competitiveness Report 2018. *World Economic Forum* : вебсайт. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=UKR> (дата звернення: 14.12.2019).
14. The Global Competitiveness Report 2019. *World Economic Forum* : вебсайт. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2019/economy-profiles/#economy=UKR> (дата звернення: 14.12.2019).
15. The UN Global E-Government Development Index. *the United Nations Department of Economic and Social Affairs* : вебсайт. URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/> (дата звернення: 14.12.2019).
16. The Web Index 2014. *World Wide Web Foundation* : вебсайт. URL: <https://thewebindex.org/data/?indicator=INDEX&country=ALL> (дата звернення: 14.12.2019).
17. Information Technology Industry in Ukraine. *BusinessViews* : вебсайт. URL: <https://businessviews.com.ua/>

- [ru/the-infographics-report-it-industry-of-ukraine-2017-eng/](http://the-infographics-report-it-industry-of-ukraine-2017-eng/) (дата звернення: 14.12.2019).
18. Обсяг реалізованих послуг за регіонами за видами економічної діяльності. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 22.12.2019).
 19. Річні обсяги зовнішньої торгівлі послугами України з країнами світу (за видами послуг). *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/roztp_ks_vp/arh_roztp_ks_vd_u.htm (дата звернення: 22.12.2019).
 20. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за видами. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm (дата звернення: 22.12.2019).
 21. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2018 роки. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_r_ik/ibd_u/ki_rik_u_e_bez.htm (дата звернення: 22.12.2019).
 22. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за видами економічної діяльності за 2018 рік. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ibd/kindj_ek/arch_kindj_ek.htm (дата звернення: 22.12.2019).
 23. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 січня 2019 року та середня чисельність у 2018 році. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ds/kn/kn_u/kn1218_u.html (дата звернення: 22.12.2019).
 24. Абоненти зв'язку 2007-2017 роки. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tz/az/az_u/arh_az_u.html (дата звернення: 22.12.2019).
 25. Кількість абонентів зв'язку на 1 січня 2018 року. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/az/az_u/az0118_u.htm (дата звернення: 22.12.2019).
 26. Кількість абонентів зв'язку на 1 січня 2019 року. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zv/az/az_u/az0119_u.htm (дата звернення: 22.12.2019).
 27. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах у 2018 році. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/ikt/ar_h_ikt_u.html (дата звернення: 22.12.2019).
 28. Забезпеченість населення рухомих (мобільних) зв'язком на 100 жителів, за регіонами станом на 30.09.2019. *Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації* : вебсайт. URL: <https://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=149&language=uk> (дата звернення: 22.12.2019).
 29. Середня кількість працівників за видами економічної діяльності за квартал у 2019 році. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/skp/skp_ek/skp_ek_u.htm (дата звернення: 18.01.2020).
 30. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за квартал у 2019 році. *Державна служба статистики України* : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/snzp/snzp_ek/snzp_ek_u.htm (дата звернення: 18.01.2020).

31. Зарплати українських розробників – грудень 2019. *Спільнота програмістів DOU.ua* : вебсайт. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/salary-report-devs-dec-2019/> (дата звернення: 18.01.2020).
32. Реформа податкової системи й фонд не коштом ІТ-ФОПів: результати опитування щодо ініціатив уряду. *Спільнота програмістів DOU.ua* : вебсайт. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/what-devs-think-about-government-initiatives/> (дата звернення: 18.01.2020).
33. ВВП на душу населення. *Мінфін* : вебсайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (дата звернення: 18.01.2020).

References

1. Bezuhla K. O. The current state of the information technology sector in Ukraine. *Economic and mathematical modeling of socio-economic systems*. 2014. № 19. P. 50-70.
2. Measuring the Information Society Report 2014. *International Telecommunication Union (ITU)* : website. URL: https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf (Last accessed: 14.12.2019).
3. Measuring the Information Society Report 2015. *International Telecommunication Union (ITU)* : website. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2015/MISR2015-w5.pdf> (Last accessed: 14.12.2019).
4. Measuring the Information Society Report 2016. *International Telecommunication Union (ITU)* : website. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2016/MISR2016-w4.pdf> (Last accessed: 14.12.2019).
5. Measuring the Information Society Report 2017. *International Telecommunication Union (ITU)* : website. URL: https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2017/MISR2017_Volume1.pdf (Last accessed: 14.12.2019).
6. Measuring the Information Society Report 2018. *International Telecommunication Union (ITU)* : website. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2018/MISR-2018-Vol-2-E.pdf> (Last accessed: 14.12.2019).
7. The Global Competitiveness Report 2012-2013. *World Economic Forum* : website. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf (Last accessed: 14.12.2019).
8. The Global Competitiveness Report 2013-2014. *World Economic Forum* : website. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf (Last accessed: 14.12.2019).
9. The Global Competitiveness Report 2014-2015. *World Economic Forum* : website. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (Last accessed: 14.12.2019).
10. The Global Competitiveness Report 2015-2016. *World Economic Forum* : website. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (Last accessed: 14.12.2019).
11. The Global Competitiveness Report 2016-2017. *World Economic Forum* : website. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (Last accessed: 14.12.2019).
12. The Global Competitiveness Report 2017-2018. *World Economic Forum* : website. URL:

- <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (Last accessed: 14.12.2019).
13. The Global Competitiveness Report 2018. *World Economic Forum* : website. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=UKR> (Last accessed: 14.12.2019).
 14. The Global Competitiveness Report 2019. *World Economic Forum* : website. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2019/economy-profiles/#economy=UKR> (Last accessed: 14.12.2019).
 15. The UN Global E-Government Development Index. *the United Nations Department of Economic and Social Affairs* : website. URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/> (Last accessed: 14.12.2019).
 16. The Web Index 2014. *World Wide Web Foundation* : website. URL: <https://thewebindex.org/data/?indicator=INDEX&country=ALL> (Last accessed: 14.12.2019).
 17. Information Technology Industry in Ukraine. *BusinessViews* : вебсайт. URL: <https://businessviews.com.ua/ru/the-infographics-report-it-industry-of-ukraine-2017-eng/> (Last accessed: 14.12.2019).
 18. Volume of services sold by regions and types of economic activity. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Last accessed: 22.12.2019).
 19. Annual volume of foreign trade in services of Ukraine with countries of the world (by types of services). *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/roztp_ks_vp/arh_roztp_ks_vd_u.htm (Last accessed: 22.12.2019).
 20. Dynamics of foreign trade in services by type. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm (Last accessed: 22.12.2019).
 21. Capital investment by type of economic activity for 2010-2018. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_r_ik/ibd_u/ki_rik_u_e_bez.htm (Last accessed: 22.12.2019).
 22. Capital investment by sources of financing by type of economic activity for 2018. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ibd/kindj_ek/arch_kindj_ek.htm (Last accessed: 22.12.2019).
 23. Population (estimated) as of January 1, 2019, and average population in 2018. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ds/kn/kn_u/kn1218_u.html (Last accessed: 22.12.2019).
 24. Communication subscribers for 2007-2017. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tz/az/az_u/arh_az_u.html (Last accessed: 22.12.2019).
 25. Number of telecommunication subscribers as of January 1, 2018. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/az/az_u/az0118_u.htm (Last accessed: 22.12.2019).
 26. Number of telecommunication subscribers as of January 1, 2019. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zv/az/az_u/az0119_u.htm (Last accessed: 22.12.2019).
 27. Use of information and communication technologies at enterprises in 2018. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/ikt/arh_ikt_u.html (Last accessed: 22.12.2019).
 28. Provision of population with mobile (mobile) communication per 100 inhabitants, by region as of 30.09.2019. *National Commission For The State Regulation Of Communications And Informatization* : website. URL: <https://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=149&lang=uage=uk> (Last accessed: 22.12.2019).
 29. Average number of employees by type of economic activity for the quarter in 2019. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/skp/skp_ek/skp_ek_u.htm (Last accessed: 18.01.2020).
 30. Average monthly wage by economic activity for the quarter in 2019. *State Statistics Service of Ukraine* : website. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/snzp/snzp_ek/smzp_ek_u.htm (Last accessed: 18.01.2020).
 31. Salaries of Ukrainian developers - December 2019. *Community of programmers DOU.ua* : website. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/salary-report-devs-dec-2019/> (Last accessed: 18.01.2020).
 32. Tax Reform and ITF Fund Not Funding: Survey Results of Government Initiatives. *Community of programmers DOU.ua* : website. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/what-devs-think-about-government-initiatives/> (Last accessed: 18.01.2020).
 33. GDP per capita. *Minfin* : website. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (Last accessed: 18.01.2020).

Марков М.Е. Анализ развития и современного состояния информационно-коммуникационных технологий в Украине

В статье рассмотрены тенденции развития и современное состояние информационно-коммуникационных технологий в Украине. Исследование сочетает собственные оценки развития информационных и коммуникационных технологий в Украине с оценками, предоставляемыми профильными международными организациями, имеющими информацию обобщенно с помощью SWOT-анализа. Определено, что сфера ИКТ в Украине развивается очень быстро и является наиболее перспективной. Исследовано влияние сферы информационно-коммуникационных технологий на социально-экономическое развитие в стране через тесную связь капитальных инвестиций в ИКТ и ВВП на душу населения в Украине.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, индекс, услуги, мобильная связь, сеть Интернет, капитальные инвестиции, ВВП на душу населения.

Markov M.Y. Analysis of the development and modern status of information and communication technologies in Ukraine

Information and communication technology is a relatively new and complex industry that can accelerate economic development as it once did steam engine, power grid development, production automation. ICTs contribute to the emergence of innovative products and services, increase the added value of existing ones. The relevance of the topic prompts scientists to further research the development of ICTs and their impact on the socio-economic development of countries.

The article deals with the development trends and current state of information and communication technologies in Ukraine. The study combines its own assessments of the development of information and communication technologies in Ukraine with those provided by relevant international organizations: the International Telecommunication Union, the World Economic Forum, the United Nations Department of Economic and Social Affairs, the World Wide Web Foundation. The information available is summarized using a SWOT analysis.

It is determined that in Ukraine there is a gradual digital transformation: accessible mobile communication, Internet, advanced web banking, e-government is actively developing, paperwork is decreasing. Businesses are actively implementing the latest IT products and services. The ICT sphere in Ukraine is developing very fast and is the most promising. Unfortunately, in Ukraine the support of the sphere of information and communication technologies on the part of the state is not effective enough, and the basis of the economy in the country is raw materials, not high technologies, which is a consequence of a considerable backwardness from the

developed countries, which raises a number of problems affecting the positions of Ukraine in the world rankings.

The influence of information and communication technologies on the socio-economic development in the country is investigated through the linkage of capital investment in ICT and gross domestic product per capita in Ukraine. For this purpose, a regression-correlation analysis was performed based on the data for 2010-2018. The close link between capital investment in ICT and GDP per capita has been confirmed.

Keywords: *information and communication technologies, index, services, mobile communication, Internet, capital investment, GDP per capita.*

Марков Михайло Євгенович – аспірант кафедри «Економіки і підприємництва» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля; e-mail: mykh.markov@gmail.com

Стаття подана: 14.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-54-57>

УДК 658.5

СУЧАСНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ ПІДПРИЄМСТВА

Мельнік М.А.

MODERN ASPECTS ANALYSIS OF THE ORGANIZATION AND TECHNICAL LEVEL OF ENTERPRISE

Melnik M.A.

Розглянуті актуальні питання організації аналізу організаційно – технічного рівня підприємства в сучасних умовах господарювання. Окреслені показники, які застосовуються для оцінки і аналізу організаційно – технічного рівня підприємства. Визначена низка вимог, яким повинна відповідати система показників організаційно – технічного рівня підприємства та сформульовані завдання, що стоять перед аналізом організаційно – технічного рівня підприємства. Виокремлено труднощі, які виникають в процесі проведення аналізу. Виділено основні етапи проведення аналізу з урахуванням сучасних вимог та означені вимоги до процесу організації аналізу.

Ключові слова: аналіз, організаційно – технічний рівень підприємства, показник, криза, управління, оцінка, ефективність, інформація.

Вступ. Забезпечення успішного функціонування в ринкових умовах, створення привабливого іміджу вимагають від підприємства проведення систематичного, якісного та комплексного аналізу своєї діяльності з метою прогнозування напрямів розвитку, прийняття обґрунтованих управлінських рішень задля підвищення конкурентоспроможності. Крім того, занадто важливим є пошук та втілення у практику форм і методів аналізу, які дозволять знизити вплив кризових явищ на стан підприємства або визначити шляхи оздоровлення підприємства.

Постановка проблеми. В умовах загострення конкуренції на ринку кожному підприємству потрібно мати систему критеріїв, яка ретельно характеризує розвиток підприємства та удосконалення його діяльності. Ці показники необхідні для аналізу організаційно – технічного рівня підприємства, для оцінки можливостей удосконалення діяльності та можливості порівняння основних індикаторів розвитку з метою збереження конкурентних переваг.

До теперішнього часу такої єдиної системи критеріїв оцінки і аналізу організаційно – технічного рівня підприємства немає, хоча багато підпри-

ємств проводять аналіз свого технічного та організаційного стану. Показники та індикатори, які при цьому використовуються є дуже різноманітними, навіть у підприємств однієї галузі. Відсутність такої системи до певної міри можна пояснити складністю проблеми, бо є багато показників впливу, які дуже складно виміряти кількісно. В зв'язку з цим вельми актуальною є активізація досліджень щодо створення єдиних підходів до аналізу організаційно - технічного рівня підприємства з урахуванням сучасних підходів та викликів, зокрема антикризового розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш ґрунтовні та системні дослідження питань оцінки та аналізу організаційно-технічного рівня підприємства знайшли відображення в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О.І.Амоша, Л.В.Барташов, Д.К. Воронков, В.М.Геець, А.В.Гриньова, Т.П.Грінчель, П.Дуглас, С.М.Ілляшенко, Ч.Кобба, О.Є.Кузьмін, О.В.Праховник, А.Г.Темченко, Л.І.Федулова, М.Г.Чумаченко, О.Й.Шевцова та інші. У цих дослідженнях докладно розглянуті загальні питання оцінки організаційно - технічного рівня підприємства, визначені показники та закономірності розвитку складових рівня.

Разом з цим, поки що з наукової та практичної точок зору, в переважній більшості досліджень не знайшли належного відображення питання взаємодії елементів організаційно - технічного рівня підприємства в умовах кризи. Саме ці напрями на сучасному етапі потребують подальшої розробки та обґрунтування.

Все це й визначає актуальність та мету даної статті.

Мета статті. Метою статті є дослідження та систематизація чинників, що впливають на організаційно - технічний рівень підприємства в умовах кризи та удосконалення підходів щодо аналізу інди-

каторів розвитку рівня виробництва в умовах нинішніх реалій розвитку української економіки.

Ця мета зумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- визначення вимог до системи показників організаційно - технічного рівня підприємства;
- аналіз діючих індикаторів досягнутого організаційно - технічного рівня підприємства в умовах кризи;
- дослідження основних шляхів удосконалення системи оцінки та аналізу організаційно – технічного рівня підприємства в сучасних умовах.

Теоретико - методологічним підґрунтям дослідження виступають форми, методи і принципи наукового пізнання, теоретичні і практичні доробки, що містяться у працях відомих науковців з питань аналізу господарської діяльності підприємства.

Результати досліджень. Організаційно-технічний рівень підприємства (ОТРП) – це основа, на якій базується економічна ефективність виробництва, рівень всіх економічних показників. Зміни в організаційно-технічному рівні підприємства обумовлюють відповідні зміни і в інших елементах рівня виробництва, які з ним пов'язані. Організаційно-технічний рівень виробництва характеризує рівень досконалості технічної бази підприємства і організації щодо її використання у просторі і часі [1]. Головна мета діяльності підприємства – забезпечення ефективності його організаційно - технічного рівня. При цьому потрібно визначити ефективну оцінку рівня з метою забезпечення випередження організаційної складової. Це пояснюється тим, що організаційний напрям розвитку підприємства потребує значно менших фінансових і матеріальних витрат, а в цілому здійснює значний вплив на результат діяльності.

Оцінювання організаційно-технічного рівня виробництва, його підвищення з урахуванням впливу на параметри діяльності підприємства в цілому ведуть за системою показників, які можна поділити на три групи:

Перша – показники, що оцінюють науково - технічний рівень підприємства;

Друга - показники, що визначають техніко - технологічний рівень підприємства;

Третя - показники, що визначають організаційний рівень підприємства.

Відповідно до наукової класифікації техніко - організаційних факторів підвищення ефективності виробництва, система показників організаційно – технічного рівня підприємства повинна задовольняти низці вимог:

1. Показники системи повинні представляти всі елементи організаційно – технічного рівня виробництва, відображати всебічність досліджуваного об'єкту;

2. Всі показники повинні бути співставними;

3. Кожний з показників може бути представлений як фактор, що впливає на економічну ефективність виробництва;

4. Кожний з показників може бути розрахований на основі достовірної інформації, що міститься в діючих звітних документах підприємства.

Мета аналізу організаційно – технічного рівня підприємства – обґрунтування планів виробництва і реалізації продукції, необхідної величини капіталу, авансованого в ресурси, оцінка факторів, що впливають на результативність діяльності.

До завдань аналізу організаційно – технічного рівня підприємства належать:

- визначення стану досягнутого рівня ОТРП;
- оцінка впливу ОТРП на ефективність діяльності підприємства;
- оцінка рівня ефективності організації та управління виробництва і праці;
- виявлення резервів та основних напрямів вдосконалення ОТРП.

Аналіз господарчої діяльності машинобудівних підприємств Луганської області довів, що на практиці аналіз організаційно – технічного рівня підприємства здійснюється не системно, відсутні єдині типові методики його проведення, що обумовлює планування організаційного та технічного розвитку від досягнутого рівня, а не на основі оптимальних індикаторів, які корелюються з цілями економічного розвитку підприємства. Крім того труднощі аналізу організаційно – технічного рівня підприємства обумовлені низкою особливостей, властивих економічним системам, а саме:

- багатоаспектністю процесів, що відбуваються в них, та взаємопов'язаністю цих процесів. Тому неможливо вичленування й детальне дослідження окремих явищ – всі явища, що відбуваються в економічній системі, повинні розглядатися у сукупності;
- відсутністю достатньої кількості інформації про динаміку процесів, що змушує переходити до якісного аналізу таких процесів;
- мінливістю характеру процесів в часі тощо[2].

На підприємстві зміни організаційно – технічного рівня підприємства є структурними по суті: вони ведуть до технологічного прогресу, підвищення якості продукції та покращення розподілу товарів і послуг. Такі зміни охоплюють всі сфери діяльності підприємства, тому їх можна розглядати як сукупність складних процесів, що залежать від значної кількості чинників, взаємопов'язаних у просторі та часі[2].

В сучасних умовах підприємству дуже складно планувати і здійснювати поліпшення організаційно – технічного рівня у довгостроковій перспективі. В умовах спаду економічного зростання є нагальна потреба в розробці та використанні ефективних методів аналізу організаційно-технічного рівня підприємства з урахуванням антикризових заходів.

Розглядаючи вплив криз на підприємства, потрібно враховувати, що кризові ситуації мають не тільки негативний і руйнівний характер, але й несуть у собі потенціал змін. Тому що кризова ситуа-

ція характеризується різким переломом у діяльності підприємства, наслідки якого можна виміряти, і сумнівами щодо структурних складових, які змушують керівництво переглядати власне бачення організації[3].

У зв'язку з цим в ході аналізу потрібно визначити систему профілактичних заходів щодо збереження досягнутого організаційно – технічного рівня з метою попередження дії кризи або систему дійових заходів для виходу з кризового стану. Такі скоореговані підходи до організації аналізу дозволяють передбачити можливості загрози кризи від зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства за допомогою постійного моніторингу, а також методик обробки інформації.

Серед аспектів проблеми кризи в діяльності підприємства окремо слід зазначити її діагностику. Результати цієї діагностики мають сприяти своєчасному виявленню кризи в діяльності підприємства і є основою ухвалення та реалізації рішень в антикризовому управлінні. Для коректної діагностики кризи в діяльності підприємства необхідно враховувати вплив значної кількості внутрішніх та зовнішніх чинників, циклічний характер розвитку самої кризи та форми її прояву в діяльності підприємства, а також виходити з природи кризи, погляди на яку ще остаточно не сформувалися[4].

Аналіз організаційно – технічного рівня підприємства «передбачає наявність розвинутої інформаційної бази, узгодженої системи вартісних і натуральних показників, можливість застосування однакових підходів до оцінки ризику інвестиційних вкладень і невизначеності вихідної інформації [5].

На різних етапах проведення аналізу організаційно – технічного рівня підприємства досліджується цілий комплекс показників, що характеризують діяльність підприємства. Основні етапи проведення аналізу організаційно – технічного рівня підприємства наведені у табл.

В частині організації та проведення аналізу найбільш гостро є проблема координації аналітичних функцій. За окремими питаннями управління організаційно – технічним рівнем стикаються інтереси технічних та економічних підрозділів підприємства, а результати аналізу використовуються, головним чином, для оцінки виробничих можливостей та мало задіяні в системі матеріального стимулювання та при розробці організаційних заходів.

Таким чином, з позицій системного підходу організація аналізу організаційно – технічного рівня підприємства повинна розглядатися не як структура підпорядкування осіб з закріпленими нормативно відносинами, а як засіб вирішення проблеми, спеціально спроектований механізм мобілізації всіх ресурсів для досягнення поставленої мети.

Таблиця

**Основні етапи проведення аналізу
організаційно - технічного рівня підприємства**

№	Етап	Основний зміст
1.	Розробка програми аналітичної роботи	Розробка програми аналізу, узгодження функцій та розподіл обов'язків, визначення джерел інформації та методики проведення аналізу
2.	Аналіз організаційно - технічного рівня підприємства	Оцінка фактичного стану ОТРП за узгодженими показниками та характеристиками, аналіз динаміки змін, визначення відхилень
3.	Дослідження взаємозв'язків факторів ОТРП	Визначення кола взаємозв'язків між факторами впливу, вимір залежності факторів, визначення невикористаних можливостей впливу факторів ОТРП
4.	Визначення резервів підвищення ефективності виробництва (збереження досягнутого рівня)	Визначення впливу факторів на ефективність, вимір залежності між факторами ОТРП та економічними показниками, визначення резервів зростання економічних показників за рахунок зміни факторів ОТРП, прогнозування ризиків щодо зниження ОТРП
5.	Узагальнення результатів аналізу	Висновки за результатами аналізу, загальна оцінка, заходи щодо зниження ризиків, зведений підрахунок резервів

Висновок. Достовірною оцінкою і аналізом організаційно – технічного рівня підприємства, мобілізація резервів його підвищення є одним з найбільш дієвих шляхів підвищення ефективності виробництва. Чисельність господарських явищ, що потребують поглибленого аналітичного дослідження в умовах прояву кризи значно зростає. Тому виникає завдання підвищення ефективності аналізу. Досягнути це можливо шляхом удосконалення організації аналізу.

Узагальнення досвіду підприємств машинобудування, вивчення і аналіз різних методик з позицій сучасних умов господарювання та вимог до організаційно – технічної бази виробництва, дозволили визначити основні етапи проведення аналізу організаційно – технічного рівня підприємства. Ця методика аналізу крім аналізу стану техніки, технології та організації підприємства включає аналіз впливу показників організаційно – технічного рівня на ефективність виробництва та прогнозування ризиків щодо зниження ОТРП в умовах впливу кризи.

Л і т е р а т у р а

1. Барташов Л.В. Техніко – організаційний рівень виробництва /Л.В.Барташов.-К.:Наук.думка, 1989.-185 с.
2. Воронков Д.К. Управління змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти: [монографія] / Д.К.Воронков.-Х.:ВД «ІНЖЕК», 2010.-340 с.

3. Юрій Е.О., Гросу К.В. Управління діяльністю підприємства в умовах кризи: інструменти і моделі/ Е.О.Юрій, К.В.Гросу//Молодий вчений.-№12.1(40).- с.1018-1022.
4. Денисюк О.Г., Дерев'янка О.Ю. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств/ О.Г.Денисюк, О.Ю.Дерев'янка// Вісник ЖДТУ.-№ 1(7).- 2015.-с.80-88.
5. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [монографія] / О. О. Терещенко. – К. КНЕУ, 2008. – 268с.

References

1. Bartashov L.V. Technico - organizational level of production / L.V. Bartashov.-K.: Scientific Thought, 1989.-185 p.
2. Voronkov D.K. Change Management in the Enterprise: Theory and Applied Aspects: [monograph] / D.K. Voronkov.-X.: VD INZHEK, 2010.-340 p.
3. Yuri E.O., Gross K.V. Management of enterprise activity in crisis conditions: tools and models / E.O. Yuriy, K.V. Grosso // Young scientist-№12.1 (40) .- p.1018-1022.
4. Denisyuk O.G., Derevyanko O.Y. The essence, classification and causes of crises in the activity of enterprises / O.G. Denisyuk, O.Y. Derevyanko // Bulletin of ZhSTU.-No.1 (7) .- 2015.-p.80-88.
5. Tereshchenko O.O. Crisis financial management at the enterprise: [monograph] / O.O. Tereshchenko. - K. KNEU, 2008. - 268p.

Мельник М.А. Современные аспекты анализа организационно – технического уровня предприятия

Рассмотрены актуальные вопросы организации анализа организационно - технического уровня предприятия в современных условиях хозяйствования. Указаны показатели, применяемые для оценки и анализа организационно - технического уровня предприятия. Определен ряд требований, которым должна соответствовать система показателей организационно - технического уровня предприятия, сформулированы задачи, стоящие перед анализом организационно - технического уровня предприятия.

Выделены трудности, которые возникают в ходе анализа. Выделены основные этапы проведения анализа с учетом современных требований и указаны требования к процессу организации анализа.

Ключевые слова: анализ, организационно - технический уровень предприятия, показатель, кризис, управление, оценка, эффективность, информация.

Melnik M.A. Modern aspects analysis of the organization and technical level of enterprise

Topical issues of the organization of analysis and evaluation of the organizational and technical level of the enterprise in modern business conditions are considered. The need for a systematic and comprehensive analysis of the enterprise is noted. The importance of using in practice the analysis of forms and methods taking into account the crisis economy is considered. The absence of unified approaches to the organization of the analysis of the organizational and technical level of the enterprise is emphasized. The reasons for different approaches to the analysis of the organizational and technical level of the enterprise are indicated. The goals and objectives that are solved during the study of the current system of analysis and assessment of the level of the enterprise are considered. The definition of the organizational and technical level of the enterprise is given; indicators used to assess and analyze the organizational and technical level of the enterprise are indicated. A number of requirements have been determined, which must meet the system of indicators of the organizational and technical level of the enterprise. The tasks facing the analysis of the organizational and technical level of the enterprise are formulated. The results of a study at enterprises of the process of analyzing the organizational and technical level of an enterprise are presented.

The difficulties that arise during the analysis are highlighted. The essence of changes in the organizational and technical level at the enterprise is investigated. The influence of crises on the activities of the enterprise is indicated. The role of diagnosing a crisis in the activities of the enterprise. The influence of external and internal factors on the activities of the enterprise in a crisis is indicated. The main stages of the analysis are identified taking into account modern requirements. The contents of the work at all stages of the analysis are disclosed. The requirements for the process of organizing the analysis are indicated. The problems of the organization of analysis are identified. The need for improving the analysis of the organizational and technical level of the enterprise is indicated. Studies on the structure of the methodology for analyzing the organizational and technical level of an enterprise are summarized. Conclusions based on the results of the study.

Keywords: analysis, organizational and technical level of the enterprise, indicator, crisis, management, evaluation, efficiency, information.

Мельник Марина Анатоліївна – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: marinalug1962@gmail.com

Стаття подана 17.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-58-63>

УДК 330.101:330:117

АНТРОПОЦЕНТРИЧНА МОДЕЛЬ НАНОРІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВИРОБНИЧИХ ФАКТОРІВ

Овечкіна О.А., Захарова А.І.

ANTHROPOCENTRIC MODEL OF NANO LEVEL OF ECONOMIC SYSTEM: THE PRODUCTION FACTORS' RELATIONSHIP

Ovechkina O.A., Zakharova A.I.

У статті розглянуто основні теоретичні питання побудови моделі «NH»S - антропоцентричної моделі взаємодії ендегенних факторів виробництва. Розглянуто взаємозв'язки ендегенних трансформаційних факторів в аспекті їх впливу на стан людського фактору виробництва і зміни характеристик індивіда як нанорівня організації глобальної економічної системи (GES). Визначено, що стан інформаційної і технічної бази залишається найвпливовішим чинником виробничих характеристик наносуб'єктів. Виявлено значущість заходів щодо підвищення результативності використання ендегенних трансакційних факторів, що за умов їх раціональної організації, поліпшують комплекс характеристик наносуб'єктів, сприяють інтелектуалізації людського фактору й створенню ефективного мотиваційного менеджменту високоінтелектуальної праці.

Ключові слова: антропоцентрична модель, глобальна економічна система (GES), наносуб'єкти, ендегенні трансформаційні фактори, ендегенні трансакційні фактори, інтелектуалізація людського фактору, менеджмент високоінтелектуальної праці.

Вступ. На сьогодні дослідження виробничих відносин, у тому числі, відносин власності, базується на активному використанні генетичного, еволюційного, системного, синергічного, холістичного (цілісного) і т.д. підходів і відповідних концепцій [1; 2; 3]. В обговорення проблем соціально-економічного розвитку суспільства, організацій, підприємств і людини крім економістів активно включаються соціологи, політологи, юристи зі своїми акцептами досліджень, новими парадигмами і пропозиціями щодо вдосконалення процесів трансформації (модернізації, реконструкції, тощо) господарських, соціальних, політичних, культурних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні вчені приділяють багато уваги питанням дослідження економічних характеристик наноуніверсуму. Під поняттям «універсум» розумі-

ється модель, що використовується в межах синергетичного підходу, і дозволяє системно описати будь-які об'єкти у різних аспектах їх виміру та зв'язках з іншими більш складними системами [4]. Нанорівень універсуму (наноуніверсум) у філософсько-соціологічних дослідженнях асоціюється з індивідом, який у процесі життєдіяльності контактує зі всесвітом, соціумом, природою, довкіллям) [2], використовуючи певні ресурси, що стають факторами виробництва. Наразі багато наукових праць присвячено дослідженню функціональних характеристик наноуніверсуму. Так, активно застосовуються технологічний підхід, що обґрунтовує зв'язок між змінами ролі факторів виробництва і виробничими характеристиками індивідів, господарською активністю підприємств; функціональний підхід, згідно з яким досліджуються нові економічні агенти - індивідуальні власники знань, які самостійно приймають рішення щодо найму або організації власної підприємницької діяльності в умовах інформаційно-знанієвої економіки; інституціональний підхід, за яким аналізується вплив нового інституціонального середовища на мотиви й відповідні стимули творчої діяльності індивідів - носіїв інтелектуальних знань [5].

Особливе концептуальне значення набуває нова методологія дослідження «трипостасної духовно-біо-соціальної природи людини», що розробляється політекономіями харківської наукової школи. Головна задача цієї методології полягає у обґрунтуванні принципів поведінки людини, через які розкриватиметься її «олюднена» природа, вільновідповідальний вибір цілей життя, виду діяльності, соціальних комунікацій [6]. Усвідомлення всіма членами суспільства «олюдненої» природи людини, на думку вчених, дозволить забезпечити оптимальне співвідношення природної і суспільної складових буття індивідів і соціуму, й відіб'ється у кожному їх

рішенні і вчинку. Аналогічні висновки про структуру людського буття роблять російські вчені, відзначаючи, що схильності й здібності людини знаходяться в тісному зв'язку з її призначенням [7] та обумовлені певним середовищем, яке може бути контрарним (протилежним) по відношенню до людини або комплементарним (доповнюючим), впливаючи на її цільові життєві орієнтири. Звідси робиться висновок про можливість побудови чотиривимірної динамічної семантичної матриці (природа – соціум – простір-час), через яку може досліджуватися запрограмована соціальна роль людини, її призначення, функції, траєкторії руху у певному соціумі, просторі і часі [7].

Мета статті. Практично всі дослідники приходять до висновку про те, що вихідним рівнем людиновимірної (антропоцентричної) моделі системи, в якості якої, зазвичай, розуміється національна економічна система, стає індивід як своєрідний наноуніверсум [8], отже, оцінка результативності всіх заходів, програм дій суспільства має оцінюватися з позицій добробуту людини як наноуніверсумного суб'єкта. При значній кількості публікацій за означеною проблематикою нерозв'язаними залишаються такі питання, як: визначення місця людини у ієрархічній структурі світової системи (перед усім глобального господарства), що постійно оновлюється; виявлення головного чинника (чинників) дійсного прогресу людства; надання розгорнутої наноуніверсумної характеристики індивіда у економічній сфері його діяльності. З урахуванням сказаного, *метою* статті є дослідження функцій виробничих факторів в системі їх взаємодій з позицій нанорівня організації національної й глобальної економічної системи.

Результати досліджень. Продовжуючи міркування про первинність дослідження індивіда як вихідного рівня передусім політико-економічних досліджень, слід погодитися з висловленнями вчених про те, що «людина є міра всіх речей. Вона є носієм і одиничного, і особливого, і загального, і всезагального. Людина створила навколо себе світ штучних систем (в тому числі соціально-економічних), поведінка яких визначається людськими потребами та інтересами. Людина є ядром, «головною дійовою особою», що оживляє все штучні системи, створені нею. Її потреби трансформуються та інтегруються при переході від «простой системи» (індивіда) до більш «складної системи» (суспільства). Саме у відповідність з потребами і господарськими інтересами та моделями поведінки індивіда пов'язана поява соціально-економічних систем більш високого рівня організації. Отже, економічна теорія має приймати «...людину за вихідну смислову одиницю, реалізація інтересів якої здійснюється індивідуально, через соціальні групи, підприємства, національну і світову економіку ...» [7].

З цих філософських позицій слід зазначити, що людина є головним об'єктом досліджень в контексті практично всіх підходів, які застосовуються у філософії, соціології, праві, економічній теорії, пси-

хології тощо. Кожний з наведених на рис.1 підходів надає методологічну базу вивчення людини як важливішого елемента системи зв'язків: «природа – людина – соціум – духовність», але найбільший результат отримується за умов їх поєднання у певних дослідницьких моделях.

Так, поєднання антропоцентричного та еволюційно-історичного підходів дозволило російським вченим розробити модель системи зв'язків «природа-людина-суспільство» (модель «NHS») для поглибленого дослідження людини як вихідного рівня (нанорівня) соціально-економічних систем різного ступеня складності, тобто людини, яке має статус наносуб'єкта економічних відносин.

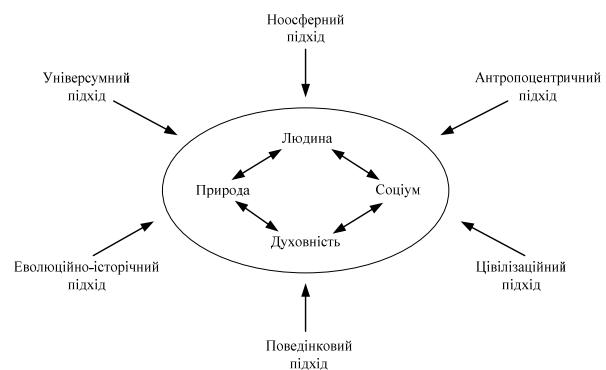


Рис. 1. Підходи до визначення природи людини

На рис. 2 модель «NHS» представлена у графічному вигляді як взаємодія (перетин) двох сфер (N-природи і S-суспільства), центром загальної області перетину визначається людина (H) як біосоціальний феномен. На думку розробників моделі, вона відповідає принципам системності, синергії та антропоцентризму й покликана: а) поглибити визначення подвійної (біо-соціальної) природи індивіда, його місця у взаємодії природи і суспільства, коли людина виступає як живий організм (обмежений, визначений природою) і як соціальний суб'єкт (регульований суспільством) [9]; б) сприяти усвідомленню соціумом та індивідами ролі людини у формуванні економічного поля життєдіяльності як важливішого елемента системи факторів виробництва та як економічного суб'єкта з певним статусом і функціями у соціальній ієрархії суспільства [2; 3; 8; 10; 11].

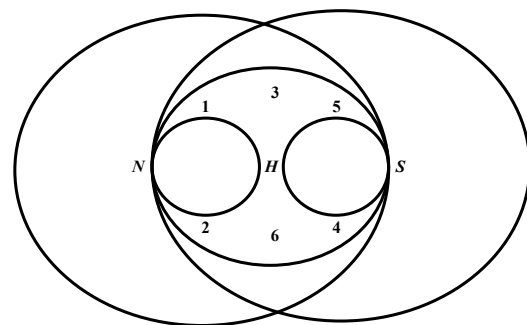


Рис. 2. Антропоцентрична модель «NHS» (найпростіша модель суспільного буття (життєдіяльності) людини)

У працях багатьох вчених подальша структуризація антропоцентричної моделі «NHS» відбиває процес ускладнення зв'язків економічних суб'єктів від нано- до мегарівня (світового рівня) їх системних утворень [7; 9]. На нашу думку, застосування структурованої у такий спосіб моделі «NHS» збільшить потенціал політико-економічних досліджень, адже дозволить з системно-синергетичних позицій: 1) розглянути процес функціонування факторів виробництва на різних ієрархічних рівнях організації соціуму; 2) поглибити розуміння механізмів взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин; 3) удосконалити категоріальний апарат політичної економії відповідно до реалій господарських, політичних, соціальних, правових і т.д. відносин між економічними суб'єктами в умовах повсюдного переходу до нового інформаційного (інформаційно-знанієвого) суспільства.

Звертаючись до рис. 3, можна відзначити, що у моделі «NSH» взаємодія сфер (природної і соціальної) буття людини стає основою формування факторів: людського - $A(NH)$, рівень продуктивності якого залежить від природних ресурсів (N) та можливостей людини (H); технічного - $T(HN)$, ефективність використання якого обумовлена трудовими і природними ресурсами суспільства; природного - $Rn(NS)$, стан якого безпосередньо залежить від екологічної свідомості й політики суспільства; інституціонального - $Ins(SH)$ та організаційного - $O(HS)$, які обумовлені соціальною структурою і цілями суспільства; нарешті, інформаційного фактору – $Inf(SN)$, пов'язаного з розвитком культури, науки, взагалі, з процесом накопичення знань.

За аналогією виробничої функції Кобба-Дугласа, продукт (Q) економічної системи може бути виражений у вигляді наступної виробничої функції: $Q = F(A, T, Rn, Ins, O, Inf)$, в якій тріада трансформаційних чинників (людського, технічного, природного) трансформує, перетворює ресурси, залучені у виробничі процеси з метою задоволення потреб людей у товарах і послугах. Інша група взаємодіючих трансакційних факторів (інституціонального, організаційного, інформаційного) забезпечує трансакції створених матеріальних та інформаційних продуктів, впливаючи на вибір виробниками і споживачами моделей розподільних і обмінних відносин та соціально інтегруючи їх за допомогою інституцій, організацій та інформації.

Розглядаючи взаємозв'язки факторів виробництва за моделлю «NHS», дослідники відзначають, що трансформаційні фактори є ендегенними (внутрішніми) чинниками розвитку соціально-економічних систем, починаючи перед усім з нанорівня їх організації [12]. Дотримуючись логіки викладення особливостей моделі «NHS», вчені доводять, що формування ендегенних факторів суспільного виробничого процесу супроводжується також структуризацією зовнішніх чинників першого рівня, до яких відносяться матеріальні, трудові, інформаційні тощо ресурси, та чинників другого рівня, до яких належать загальні умови виробництва (час, природа, енергія).

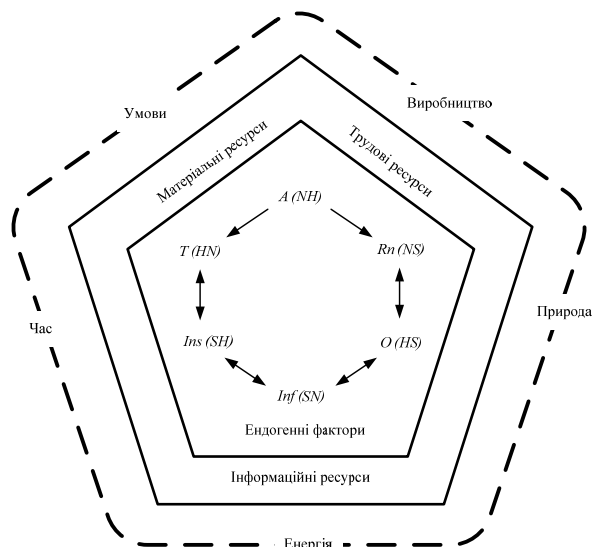


Рис. 3. Екзогенні чинники та ендегенні фактори виробництва

Використовуючи ідею провідної ролі нанорівня у структурі як національної, так і світової економіки, характеристики наносуб'єктів можна поглибити з позицій горизонтального і вертикального напрямів («зрізів») досліджень факторів виробництва. Згідно рис.4, на горизонтальному напрямі досліджень може бути з'ясовано вплив ендегенних трансакційних (інституціонального та організаційного) чинників на особливості використання й відновлення людського фактору виробництва, що вплине на особистісні та виробничі характеристики наносуб'єктів (C_n), ступінь досягнення поставлених цілей, задоволення потреб, розвиток виконавчих і організаційських здібностей, формування креативного мислення, прийняття творчих управлінських рішень).

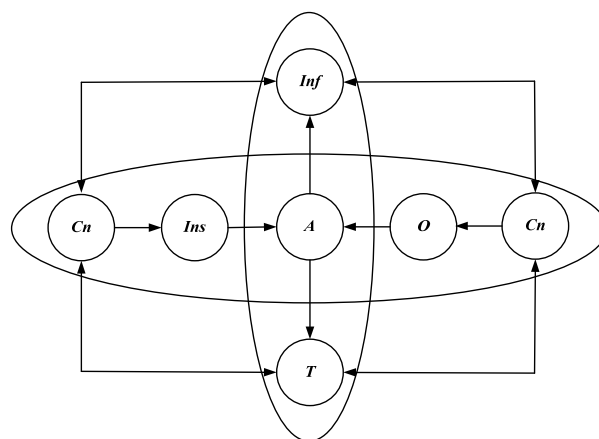


Рис. 4. «Горизонтальний» та «вертикальний» зрізи дослідження ендегенних факторів виробництва: нанорівневий аспект

Вертикальний «зріз» аналізу взаємозв'язків ендегенних трансформаційних факторів дозволяє оцінити вплив інформації та технічної бази на виробничі характеристики наносуб'єктів: ступінь реаліза-

ції їх економічних інтересів, вибір (власний, чи нав'язаний ззовні) моделі мотивації діяльності, підвищення конкурентного статусу тощо. При вивченні впливу ендогенних трансформаційних факторів на процеси самоорганізації і функціонування наносуб'єктів більш помітна роль людського фактору. У кожній композиції трансформаційних факторів виявляється провідна творча роль людського фактору, що у підсумку, на думку авторів моделі «NHS», обумовлює утворення таких підсистем економічної діяльності наносуб'єктів, як:

біологічної підсистеми (з оптимальним сполученням матеріальних елементів); економічної підсистеми (з поєднанням різних моделей господарської поведінки людини, відповідними механізмами прийняття рішень щодо забезпечення простого й розширеного виробництва, реалізації відносин привласнення-відчуження та їх інституціонального оформлення тощо); соціальної підсистеми (з поєднанням історично обумовлених неекономічних чинників (культурно-освітніх, когнітивних, психологічних, ментальних) буття людини, що впливають на прийняття нею управлінсько-господарських рішень).

Політико-економічні дослідження нанорівня суб'єктів надалі поглиблюються, коли визначення їх виробничих (функціональних) характеристик за факторним принципом доповнюється виявленням змін у економічних відносинах власності та інституціональних формах її реалізації (володінні, розпорядженні й використанні). Так, наведеному рис. 5 конкретизовано вплив саме людського фактору виробництва на відносини власності нанорівня національної економічної системи. Як відомо, людський фактор формує цілий комплекс здатностей наносуб'єктів, таких як:

здатність до виконавської діяльності, що обумовлює появу відносин «власність-користування» факторами виробництва; підприємницьку здатність або здатність до організації бізнесу, що сприяє розвитку відносин «власність-володіння» і здатність до управління бізнесом, з якою пов'язане розширення можливостей прийняття господарських рішень, спираючись на «власність-управління» і «власність-розпорядження».

Відносини власності, що виникають на наносуб'єктному рівні, безпосередньо пов'язані зі станом інших ендогенних (інституціональних та організаційних) факторів виробництва.

До структури організаційного фактору виробництва на рівні наносуб'єктів, представленої на рис.6, входять такі основні елементи організації їх бізнесу, що пов'язані з відносинами власності, як: а) організація фінансування та інвестування технологічного процесу, що спирається на «власність-володіння»; б) управління технологічним процесом, що демонструє повноваження власника у користуванні факторами виробництва («власність-користування»); в) підбір і управління персоналом, що виявляє можливості власника у сфері управління людським фактором («власність-управління»). Ви-

явлені системні властивості організаційного фактору, який наразі активно використовується наносуб'єктами, дають підставу для визначення його важливої інтеграційної функції у взаємодіях виробничих факторів та у структуризації (впорядкуванні) сукупності відносин власності та форм їх реалізації.

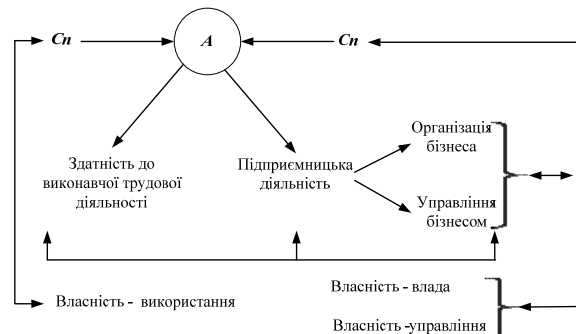


Рис. 5. Людський фактор виробництва: вплив на відносини власності наносуб'єктів

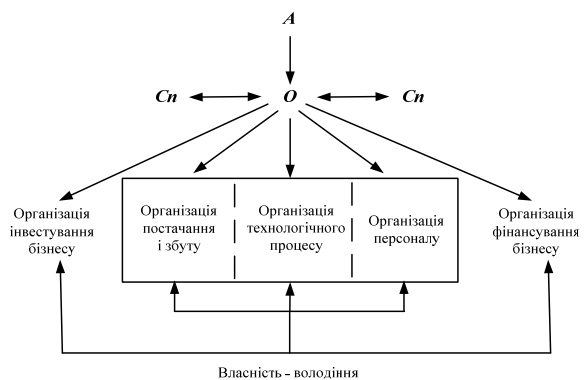


Рис. 6. Організаційний фактор виробництва: інтеграційна функція

Вплив ендогенного транзакційного інституціонального фактору на стан виробничої діяльності й характеристики наносуб'єктів представлений на рис.7 Згідно рис. 7, існує комплекс елементів внутрішнього інституціонального середовища наносуб'єктів (власні правила, норми і традиції), що у сукупній дії формують внутрішній інституціональний механізм регулювання господарської поведінки. Конфліктність або симбіоз сформованих стереотипів поведінки, внутрішніх інституційних обмежень наносуб'єкти переносять на формальні інституціонально-правові норми, сприймаючи їх або відторгаючи. Схожість інституціональних механізмів регулювання економічної поведінки, яку демонструють більшість наносуб'єктів, може ідентифікуватися як своєрідний «маркер» інституціонального геному суспільства, - такого інформаційного механізму, що забезпечує підсвідоме й свідоме відтворення структури певного досвіду, принципів його трансляції (передачі) між суб'єктами в даній суспільно-економічній системі [13, с. 191].

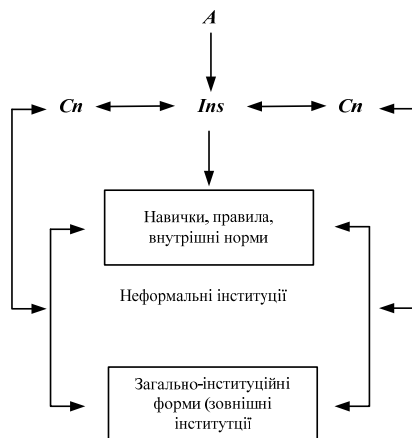


Рис. 7. Взаємодія внутрішніх і зовнішніх інституцій нанорівня організації економічних суб'єктів

У контексті сказаного слід додати, що інституціоналізація актуальних внутрішніх правил наносуб'єктів не лише створює внутрішнє інституціональне середовище, але й посилює можливості впливу інституціонального виробничого фактору на якість управлінських функцій, що особливо стосується функції мотивації інтелектуальної праці, якнайшвидшого створення ефективного мотиваційного менеджменту (або самоменеджменту), покликаною задовольняти потреби наносуб'єктів в інтелектуальній праці та забезпечувати реалізацію відповідних економічних інтересів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи викладений матеріал, необхідно відзначити, що дослідження відносин власності, крім традиційно застосовуваних класичного, неокласичного, інституціонального підходів, базується в даний час на активному використанні універсального, антропоцентричного, ноосферного, історико-еволюційного, поведінкового системного тощо підходів і концепцій. Поєднання антропоцентричного та історико-еволюційного підходів до визначення місця певних економічних суб'єктів в системі світогосподарських відносин дозволило вченим розробити модель «NHS», яка призначалася поглибити розуміння ролі й місця людини як вихідного рівня (нанорівня) світової глобальної системи (GES). Відносини власності, що виникають на рівні наносуб'єктів з приводу продуктивного використання ендогенних факторів виробництва, безпосередньо пов'язані зі станом людського фактору виробництва, який має сприйматися як «ядро» (перехрестя) усіх трансформацій, й виявляти свою роль.

Дослідження провідної ролі людського фактору в організації нанорівня як національної, так і світової економіки здійснено на горизонтальному і вертикальному «зрізах» дослідження факторів виробництва. Вертикальний і горизонтальний аналіз взаємозв'язків ендогенних трансформаційних і трансакційних факторів показав, що стан інформаційно-технічної бази залишається найвпливовішим, визначаючи виробничі характеристики наносуб'єктів (нанорівня організації національної економічної систе-

ми); зростає дія інституціонально-організаційних факторів на економічні характеристики господарювання наносуб'єктів, їх можливості вирішувати такі важливі практичні питання, як: а) відстеження змін у процесах володіння, розпорядження, використання факторів виробництва; б) забезпечення умов інтелектуалізації людського фактору, створення ефективного мотиваційного менеджменту (самоменеджменту) високоінтелектуальної праці. Подальші дослідження у цьому напрямку можуть бути пов'язані із з'ясуванням механізмів взаємодії управлінських і виробничих процесів з процесами реалізації відносин власності на рівні наносуб'єктів; виявленням комплексу умов посилення їх конкурентних позицій, що є особливо актуальним при переході до інформаційно-знанієвої моделі економіки й суспільства в цілому.

Література

1. Мельник Л.Г. Триалектика эволюции капитала и стоимости в процессе развития экономических систем/Л.Г. Мельник// Актуальные проблемы экономики. – 2015. - № 1(163). – С.25-35.
2. Ясинська Н.А. Генетика еволюційної економіки: погляд фінансиста [Електронний ресурс]/ Н.А. Ясинська// Ефективна економіка. – 2015. - № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4943>
3. Завгородня О.О. До питання про генетику економічних систем/ О.О. Завгородня// Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. - № 2 (13). – С. 375-384.
4. Сиверц ван Ризейма Я.В. Информационный анализ социальных процессов. – М.: Litres. – 2017. – 1080 с.
5. Любимова Т. А. Наноэкономика как исходный уровень анализа экономических отношений [Текст] / Т. А. Любимова // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2009. – № 2. – С. 88-97;].
6. Задорожний Г.З., Хомин О.В. Уномика и экзистенциалы хозяйствующей личности в свете поспеклассической экономической науки (по мотивам наследия В. Франкла)/ Г. З. Задорожний, О. В. Хомин//Економічний вісник. – 2019. - №1. – С. 9-26;].
7. Исаев В.В. Маркетинг личности/В.В. Исаев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/personality.htm>.
8. Тарасевич В.Н. Политическая экономия: универсальность, универсальность и фундаментальность/ В.Н. Тарасевич//Проблеми економіки та політичної економії. – 2015. - № 1. - С. 140 -149.
9. Иншаков О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства/О.В. Иншаков// Экономическая наука современной России. – 2003. - № 1. – С. 11-25.
10. Иншаков О.В. Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории/ О.В. Иншаков // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2004. - № 4 (40). - С. 5-18.
11. Клейнер Г.Б. Наноэкономика/Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. - 2004. - № 12. - С. 70-93.
12. Иншаков О.В. Экономическая генетика как методологическая и теоретическая основа наноэкономического анализа//О.В. Иншаков// Вестник Волгоградского гос-

ударственного университета. Серия 3. – 2008. – № 1(12). – С. 5-14.

13. Майминас Е.З. Социально-экономический генотип общества / Е.З. Майминас // Вестник Московского государственного университета. – Серия 6. – Экономика. – 2016. – № 4. – С. 186-204.

References

1. Melnik L.G. Trialectics of the fund and value evolution in the process of economic systems development / L.G. Melnik // Current problems of economy. – 2015. – № 1 (163). – P. 25-35.
2. Yasinskaya N.A. Evolutionary economy genetics: A Financier's View [Electronic resource] / N.A. Yasinskaya // Effective Economics. – 2015. – № 5. – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4943>.
3. Zagorodnya O.O. On the question of economic systems genetics / O.O. Novgorod // European vector of economic development. – 2012. – № 2 (13). – P. 375-384.
4. Siverts van Reizema Y.W. Informational analysis of social processes. – M.: Litres, 2017. – 1080 p.
5. Lyubimova T.A. Nano-economics as the initial level of economic relations analysis [Text] / T.A. Lyubimova // Irkutsk State Technical University Bulletin. – 2009. – No. 2. – P. 88-97.
6. Zadorozhnyi G.Z., Khomin O.V. Unomics and existentials of a business person in the light of post-classical economics (based on the legacy of V. Frankl) / G.Z. Zadorozhny, O.V. Khomin // Economic News. – 2019. – No. 1. – P. 9-26.
7. Isaev V.V. Personality Marketing / V.V. Isaev [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/personality.htm>.
8. Tarasevich V.N. Political economy: universality and fundamentality / V.N. Tarasevich // Problems of Economy and Political Economy. – 2015. – No. 1. – P. 140-149.
9. Inshakov O.V. "The core of development" in the context of the new theory of factors of production / O.V. Inshakov // Economic science of modern Russia. – 2003. – No. 1. – P. 11-25.
10. Inshakov O.V. Level analysis of object, subject and method of economic theory / O.V. Inshakov // Proceedings of the St. Petersburg University of Economics and Finance. – 2004. – No. 4 (40). – P. 5-18.
11. Kleiner G.B. Nanoeconomics / G.B. Kleiner // Issues of Economics. – 2004. – No. 12. – P. 70-93.
12. Inshakov O.V. Economic genetics as a methodological and theoretical basis of nanoeconomic analysis // O.V. Inshakov // Volgograd State University Bulletin. Series 3. – 2008. – No. 1 (12). – P. 5-14.
13. Maiminas E.Z. Socio-economic society genotype / E.Z. Maiminas // Moscow State University Bulletin. – Series 6. – Economics. – 2016. – No. 4. – P. 186-204.

Овечкина Е.А., Захарова А.И. Антропоцентрическая модель наноуровня экономической системы: взаимосвязь производственных факторов

В статье рассмотрены основные теоретические вопросы построения модели «NHS» – антропоцентрической модели взаимодействия эндогенных факторов производства. Рассмотрены взаимосвязи эндогенных трансформационных факторов в аспекте их влияния на состояние человеческого фактора производства и изменения характеристик индивида как наноуровня организации глобальной экономической системы (GES). Определено, что состояние

информационной и технической базы остается самым существенным фактором влияния на производственные характеристики наносубъектов. Обоснована значимость мероприятий по повышению результативности использования эндогенных трансакционных факторов, которые, при условии их рациональной организации, улучшают комплекс характеристик наносубъектив, способствуют интеллектуализации человеческого фактора, созданию эффективного мотивационного менеджмента высокоинтеллектуального труда.

Ключевые слова: антропоцентрическая модель, глобальная экономическая система (GES), наносубъекты, эндогенные трансформационные факторы, эндогенные трансакционные факторы, интеллектуализация человеческого фактора, менеджмент высокоинтеллектуального труда.

Ovechkina O.A., Zakharova A.I. Anthropocentric model of nano level of economic system: the production factors' relationship

The article considers the main theoretical issues of NHS model – the anthropocentric model of endogenous production factors' interaction at the nanoscale level of the global economic system (GES) organization. It is proved that in addition to technological, functional and institutional approaches to determining the economic characteristics of an individual as a nano-entity, versatile and genetic-evolutionary approaches are used. The relationship between endogenous transformation factors in terms of their influence on the human production factor and the changes in the characteristics of a nano-entity in the system of national and global economic system. It is determined that the state of information and technical base remains the most influential factor on the production characteristics of nano-entities. It is concluded that on the organizational nanoscale of the national economic system effective management of the human factor will form a number of the most important characteristics of the subjects (ability to perform, entrepreneurial ability, ability to manage business) as well as guarantee the formation of the following relations: "ownership-use", "ownership-possession" and "ownership-management or order". The relationship between the organizational and the institutional factors and the state of the nano-entity in the process of eliminating the conflicts of internal rules and norms of rationality, which it translates onto formal institutional and legal norms of economic behavior of other entities, is determined. The significance of measures to increase the efficiency of endogenous transactional factors use is determined, which under the conditions of their rational organization improve the complex of nano-entities characteristics, contribute to the intellectualization of the human factor and the creation of effective motivational management of highly intellectual work. The article concludes that the application of versatile, anthropocentric, historical-evolutionary approaches to determining the place and role of man in the modern world is not only relevant, but extremely fruitful.

Keywords: anthropocentric model, global economic system (GES), nano-entities, endogenous transformational factors, endogenous transactional factors, human factor intellectualization, management of highly intellectual labor.

Овечкина Елена Андреевна – к.е.н., доц., доцент кафедры экономики і підприємництва ЧНУ ім. В. Даля, e-mail: ele89101431@gmail.com.

Захарова Анастасія Іванівна – студентка групи ЕК-183 ЧНУ ім. В. Даля, e-mail: aanarova@gmail.com.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-64-67>

УДК 327 (477).

СУТЬ ТА РОЛЬ НАУКОВОЇ ДИПЛОМАТІЇ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Птащенко О.В., Литовченко І.В., Григорова Ю.В.

THE ESSENCE AND ROLE OF SCIENTIFIC DIPLOMACY IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL RELATIONS

Ptashchenko O.V., Lytovchenko I.V., Grygorova Y.V.

Роль дипломатії у багатополлярному світі, що розвивається у напрямку всебічної інтеграції та глобалізації, змінюється і значно зростає. У статті виділено основні риси становлення дипломатичної діяльності у сучасних міжнародних відносинах.

Багатостороння дипломатія потребує обов'язкового дотримання всіх етапів процедури, а також чіткого розуміння взаємозалежності між різноманітними багатосторонніми структурами, здатність будувати та мобілізувати вигідні для себе політичні альянси. Особливого значення в рамках багатосторонньої дипломатії набуває переговорна процедура.

Найяскравішим прикладом змін у традиційній дипломатії є трансформація зовнішньополітичного механізму та дипломатичних структур у країнах Європейського Союзу. Шлях до універсального сталого розвитку, вирішення конфесійних та етнічних конфронтацій лежить через глобальну розмову, засновану на прийнятті та утвердженні принципів справедливості та прав людини, толерантності та культури миру. В усі часи дипломатія, незалежно від її історичної моделі, була покликана слугувати найбільш ефективним інструментом спілкування.

Ключові слова: міждержавні відносини, дипломатія, наукова дипломатія.

Вступ. Останнім часом у світі чітко відзначена тенденція до збільшення кількості учасників міжнародних відносин. Постбіполярна система міжнародних відносин характеризується різноманітністю акторів, які впливають на формування політичних процесів на міжнародному рівні. Постійно зростаюча складність міжнародного порядку денного, стан постійної трансформації, співвідношення сил традиційних держав-акторів, нові виклики людства та загрози майбутньому, нові явища суспільного життя, спричинені глобалізацією та інформаційною революцією, створюють нову якість світової дипломатії, розширивши як коло її

учасників, так і тих, хто використовує її методи та засоби. Наукове розуміння нової практики міжнародних відносин йде разом з її розвитком, що передбачає як фіксацію самого явища, так і його якісний аналіз.

Аналіз основних досліджень та публікацій.

Сучасна дипломатична діяльність активно проводиться в період змін, що не має ніяких історичних аналогів. Цей період привертає увагу тим, що в майже одночасно в цей час трапились основні три структурні революції.

Революція, що мала негайні та широкомасштабні наслідки, мала політичний характер, вона ознаменувалася розпадом СРСР, кінцем епохи протистояння військових союзів та біполярним світом, створенням нових союзів між державами та активізацією пошук нового світового порядку.

Революція, яка мала негайні та досить масштабні результати, мала політичний характер, адже вона ознаменувалася руйнуванням СРСР, кінцем епохи протистояння один одному військових союзів та біполярним світом, а також створенням нових союзів між країнами та активним пошуком світового порядку нового рівня.

Революція, яка поетапно стає помітною для свідомості суспільства, має назву економічної революції. Вона починає реалізовуватись завдяки тому, що має вплив на можливість працевлаштування, економічну міграцію, зменшення торгових бар'єрів, глобалізацію ринку цінних паперів та інтернаціоналізацію підприємництва.

І, врешті-решт, комунікаційна революція надала науці та бізнесу міжнародний характер і, об'єднуючи світ новими засобами комунікації, слугує підвищенню рівня загальної політичної обізнаності.

Розвиток міждержавних зв'язків у новому глобальному світі значно вплинув на те, які існують форми, методи та функції дипломатії.

У науковій літературі дослідження основних нюансів дипломатії в різні історичні періоди проведено у працях вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед них А. Зленко, Г. Удовенко, В. Н. Денисов, Б. Гуменюк, К. Грищенко, Ю. Кочубей, В. Попов, М. Гонг, Р. Й. Фельтхем та ін. Але специфічне зростання характеристик та рис найсучаснішої дипломатії у факторі постійно мінливого світу не відображено повністю.

Мета. Мета статті полягає в дослідженні основних аспектів сучасної наукової дипломатії в системі міжнародних відносин.

Матеріали та результати дослідження. Традиційно до недержавних учасників міжнародних відносин належать міжурядові та неурядові міжнародні організації, релігійні організації, транснаціональні корпорації та внутрішньодержавні регіони. В окрему групу ми маємо виділити терористичні організації - так звані недержавні суб'єкти, що застосовують насильство (violent non-state actors) [1].

Значення недержавних акторів у XXI столітті продовжує зростати: їх кількість на світовій арені, галузі, в яких вони беруть участь, сферу впливу тощо. Останнім часом увагу привертає феномен наукової дипломатії, яка також є наслідком розширення кола учасників міжнародних відносин. Незважаючи на те, що інтернаціональність завжди була характерною для науки, а в глобальному інформаційному суспільстві наука не може існувати, будучи ізольованою в межах національних кордонів, проблема впливу наукових знань та вчених на сферу міжнародних відносин потрапила у фокус уваги громадськості порівняно нещодавно.

Наукову дипломатію можна визначити як «здатність науки виконувати роль «м'якої сили» у сфері зовнішньої політики» [2]. Використання науки у такому сенсі широко практикується в державах, де вона найбільш розвинена і здатна служити інтересам зовнішньої політики. Розуміння науки як «м'якої сили» відображає зростаючу роль науки в розвитку людської цивілізації. Вплив держави на міжнародній арені вже багато в чому визначається її позицією як технологічного лідера чи центру інновацій.

Таким чином, наукова дипломатія являє собою складову сфери публічної дипломатії. Термін «публічна дипломатія» охоплює систему взаємодії з іноземною громадськістю як державних органів, так і неурядових організацій. Публічна дипломатія включає засоби впливу однієї держави на аудиторію іншої, її інформування та вплив саме на ті кола, які формують громадську думку. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» говорить про те, що для підвищення ефективності зовнішньої політики України необхідно більш ефективно використання ресурсів публічної дипломатії, залучення громадянського суспільства до

зовнішньополітичного процесу, розвиток співробітництва з неурядовими організаціями, які мають зовнішньополітичний курс та сприяння їхній широкій участі в діяльності світових експертно-політичних форумів [3].

Розвиток механізмів наукової дипломатії є одним із елементів державної науково-технічної політики нашої країни. Необхідні глобальні зміни в організації наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, які будуть вести до збільшення ролі міжнародних стандартів, виділення обмеженої групи країн, які домінують у науково-дослідних розробках, та формування наукової і технологічної периферії, яка втрачає свою наукову ідентичність і є кадровим «донором».

Слід зазначити, що цілі наукової дипломатії ширші, ніж прикладні завдання інтеграції наукового співтовариства. Наукове співробітництво та наукова дипломатія мають різні об'єкти взаємодії вчених: в першому випадку – це нові наукові знання; мета наукової дипломатії – сприяння поглибленню міжнародної співпраці.

Для наукової спільноти міжнародна взаємодія часто мотивується тим, що є прагнення отримати доступ до нових знань, новітніх експериментальних засобів та додаткових джерел фінансування. Для зовнішньополітичного співтовариства наука пропонує нейтральні канали комунікації, які можуть бути корисними для реалізації більш широких стратегічних цілей [4].

Відносно нова соціально-політична концепція «наукової дипломатії» описує ту частину практики сучасних міжнародних відносин, яка складається з контактів між професійними вченими різних держав – за допомогою посередництва дипломатів або без них. Предметом цього співробітництва можуть бути спільні наукові дослідження, формування авторитетного експертного висновку щодо загальнозначущих проблем сучасності – екологічних, соціальних, етичних тощо.

У пріоритетних напрямках застосування зусиль наукової дипломатії переважають сталий розвиток, зміна клімату, «зелена» економіка, демографічна ситуація та міграція населення, колективне будівництво та експлуатація засобів наукової інфраструктури, а також створення та використання баз даних з великим об'ємом інформації. На тлі захоплення «майбутніми технологіями» та нагальними соціальними питаннями галузь гуманітарних досліджень відійшла на другий план, що не може не викликати найщирішого жалю, оскільки зведення наукової дипломатії до впровадження міжнародних наукових проєктів і академічної мобільності вчених дозволяє вирішувати проблеми наукових знань, але істотно збіднює зміст наукової дипломатії як інструменту моделювання міжнародних відносин. Таким чином, гуманітарні знання практично виключаються із сфери науково-дипломатичного дискурсу, що, у свою чергу, звужує його можливості. Наявність

гуманітарних знань, їх інституційне оформлення та підвищення їх значущості для проведення наукових досліджень, створює нове середовище міжнародних відносин, в якому політики та професійні дипломати в своїй діяльності повинні враховувати інтереси інтернаціональних наукових суспільств.

Висновок. Таким чином Під час розвитку інституту наукової дипломатії, вкрай важливо підтримувати рівновагу між науковою та політичною складовими, не допускати використання політичних інструментів у науковій галузі для цілей, що далекі від сталого розвитку та розбудови взаємодії між науковцями. Також необхідно, щоб наукові та дипломатичні цілі залишалися прозорими, задля уникнення маніпулювання наукою для політичних цілей та недопущення політизації науки. Без узгодження позицій експертної спільноти та політичної еліти не можна говорити про розвиток правового регулювання цієї сфери зовнішньополітичної діяльності.

Л і т е р а т у р а

1. Лебедева М.М. Актори в міжнародних відносинах і світовій політиці [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/aktory-v-mezhdunarodnykh-otnosheniyakh-i-mirovoy-politike/>
2. Беляева С. М'яко, але сильно. Наукові фонди допоможуть світовій дипломатії [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.poisknews.ru/theme/international/30290/>
3. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>
4. Понаріна Є. Н. Від ядра до дипломатії. До всіх тонкощів життя є справа вченим // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.poisknews.ru/theme/science-politic/24800/>
5. 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
6. Резнікова Н.В. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / Н.В. Резнікова, О.А. Івашченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5-9.
7. Резнікова Н. Інноваційна модель розвитку національної економіки: оцінка стартових можливостей та засобів реалізації / Резнікова Н. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.academia.org.ua
8. Резнікова Н.В. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / Н.В. Резнікова, О.А. Івашченко // Інвестиції: практика та досвід. 2016. – №4 (лютий). – С.7-12.

References

1. Lebedeva M.M. Aktory v mizhnarodnykh vidnosynakh i svitoviy politytsi [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu : <http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/aktory-v-mezhdunarodnykh-otnosheniyakh-i-mirovoy-politike/>
2. Byelyayeva S. M'yako, ale syl'no. Naukovi fondy dopomozhut' svitoviy diplomatiyi [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu : <http://www.poisknews.ru/theme/international/30290/>
3. Zakon Ukrayiny «Pro zasady vnutrishn'oyi i zovnishn'oyi polityky» [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>
4. Ponarina YE. N. Vid yadra do dyplomatiyi. Do vsikh tonkoshchiv zhyttya ye sprava vchenym // [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu : <http://www.poisknews.ru/theme/science-politic/24800/>
5. Reznikova N.V. Porivnyal'na ta konkurentna perevahy v mizhnarodnomu biznesi: teoretyko-metodolohichni pidkhody do poshuku yikhnoho 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/ec_n/article/view/3516/3188
6. Reznikova N.V. Perspektyvy formuvannya novykh tsentriv 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.
7. Ryznikova N. Innovatsiyina model' rozvytku natsional'noyi ekonomiky: otsinka startovykh mozhlyvostey ta zasobiv realizatsiyi / Ryznikova N. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: www.academia.org.ua
8. 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.

Птащенко Е.В., Литовченко И.В., Григорова Ю.В. Суть и роль научной дипломатии в системе международных отношений

Роль дипломатии в многополярном мире, развивается в направлении всесторонней интеграции и глобализации, меняется и значительно возрастает. В статье выделены основные черты становления дипломатической деятельности в современных международных отношениях.

Многосторонняя дипломатия требует обязательного соблюдения всех этапов процедуры, а также четкого понимания взаимозависимости между различными многосторонними структурами, способность строить и мобилизовать выгодные для себя политические альянсы. Особое значение в рамках многосторонней дипломатии приобретает переговорная процедура.

Самым ярким примером изменений в традиционной дипломатии является трансформация внешнеполитического механизма и дипломатических структур в странах Европейского Союза.

Путь к универсальному устойчивого развития, решения конфессиональных и этнических конфронтаций лежит через глобальную разговору, основанную на принятии и утверждении принципов справедливости и прав человека, толерантности и культуры мира. Во все

времена дипломатия, независимо от его исторической модели, была призвана служить наиболее эффективным инструментом общения.

Ключевые слова. межгосударственные отношения, дипломатия, научная дипломатия.

Ключевые слова. межгосударственные отношения, мягкая сила, разумная сила, сила государства

Ptashchenko O.V., Lytovchenko I.V., Grygorova Y.V. The essence and role of scientific diplomacy in the system of international relations

The role of diplomacy in a multipolar world, which is developing in the direction of comprehensive integration and globalization, is changing and growing significantly. The article highlights the main features of diplomatic activity in modern international relations.

Multilateral diplomacy requires the mandatory adherence to all stages of the procedure, as well as a clear understanding of the interdependence between the various multilateral structures, the ability to build and mobilize profitable political alliances. Particularly important in the context of multilateral diplomacy is the negotiation process.

The most striking example of changes in traditional diplomacy is the transformation of the foreign policy mechanism and diplomatic structures in the countries of the European Union.

Ukraine is actively involved in international cooperation against emerging threats and challenges, both bilaterally and multilaterally. It seeks to become or is already a member of the vast majority of intergovernmental, local and sub-regional organizations that have a significant impact on world society, and is seeking new directions to expand equal and mutually beneficial cooperation with other international actors. It should be noted that at the present stage, multilateral diplomacy and efforts aimed at confronting new challenges

and risks, protecting all interests in the economic sphere of Ukraine and resolving the issue of energy cooperation with other countries occupy a very important place in the priority areas of diplomatic activity of Ukraine.

It is important to maintain a balance between the scientific and political components, and not to allow the use of policy instruments in the scientific field for purposes far from sustainable development.

The path to universal sustainable development, the solution of confessional and ethnic confrontation lies through a global conversation based on the acceptance and validation of the principles of justice and human rights, tolerance and culture of peace. At all times, diplomacy, regardless of its historical model, has been called to serve as the most effective instrument of communication.

Keywords. interstate relations, diplomacy, scientific diplomacy

Птащенко Олена Валеріївна – к. е. н., доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця. e-mail: Olena.Ptashchenko@hneu.net

Литовченко Ірина Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту, логістики та економіки Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця.

Григорова Юлія Вікторівна – студентка 1 року навчання магістратури, спеціальності 291 міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця.

Стаття подана: 19.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-68-81>

УДК 001.4 : 811.116.1'373.45/.46

ПРОПОЗИЦІЯ МЕТОДУ «ПУНКТ» І ВЕРИФІКАЦІЯ ЕКСПЕРТИЗИ ФОНЕТИЧНОЇ ЯКОСТІ ТЕРМІНІВ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРОФІЛЮ НАЛЕЖНОЇ КОНОТАЦІЇ НА ПРИКЛАДАХ З ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ

Сафонова К.Я., Кривуля П.В.

PROPOSAL OF THE METHOD PICTEL AND VERIFICATION EXPERTISE OF PHONETICALLY QUALITY OF TERMS USING A PROPER INDUCING CONNOTATION TERM LEVEL PROFILE ON EXAMPLES OF ECONOMIC TERMINOLOGY

Safonova K.Y., Kryvulia P.V.

В дослідженні показано місце завдань встановлення фонетичної якості термінів у сучасній термінознавчій проблематиці, конотативного аспекту у існуючих системах основних вимог до термінів. Оскільки фоносемантичне значення, або звукова оболонка, яка теж має додаткові семантичне навантаження, є певною можливістю, яка реалізується в мовній діяльності, та яка не завжди правильно та влучно відбиває належні конотативне оформлення референції, то альтернативні варіанти термінування отримують додатковий параметр оцінювання — фонетичну якість, яка може бути врахована у процесі термінування. Запропоновано визначення профілю належної конотації та експериментально встановлено оцінки його конкретних прикладів на основі запропонованого методу визначення фонетичної якості з використанням належної конотації термінів та терміноелементів (метод ПУНКТ). Оскільки є достатньо верифіковані результати дослідження семантичного диференціалу та фоносемантичних шкал, то вірогідною є її гіпотеза, що так само числом можна виразити профіль належної конотації, спираючись вже не на звучання, а на значення слова. Було досліджено гіпотезу профілю належної конотації з використанням фоносемантичних шкал на матеріалі конкретного експериментального встановлення профілів належної конотації та порівняння за результатами такого фоносемантичного аналізу, що дало можливість стверджувати позитивний потенціал використання та розвитку методу ПУНКТ. Завдяки такому дослідженню можна зробити висновок про те, що кожен термін може мати не тільки семантичний диференціал та фоносемантичний профіль, а й може мати також власний профіль належної конотації, який може встановлювати вимоги до вираження у семантичному диференціалі та фоносемантиці терміну різних звукових оболонок. Правильно вона буде реалізована лише тоді, коли для цього є необхідні передумови і установки. Дослідження також допомогло співвіднести фоносемантичний та термінологічний аспекти лексикології та виявити їх взаємозв'язок. Існують мови і терміни, де цей зв'язок простежується краще, аледесь він може бути навпаки оберненим. На головне пи-

тання дослідження отримано безперечно позитивну відповідь: так, терміни можуть мати власний профіль належної конотації, його можна визначити та порівнювати з іншими фонетичними якість термінів, визначаючи фонетичну якість термінів та терміноелементів.

Ключові слова: економічна термінологія, конотація, метод профілю належної конотації термінів, профіль належної конотації, рівень фонетичної якості термінів і терміноелементів, термінологічна експертиза, фонетична якість термінів, фоносемантичні шкали.

Вступ. Сучасна економічна термінологія являє собою велику та складну в термінологічному та змістовному відношенні систему термінів. Величезному обсягу економічної термінології належить різноманіття розкритих нею категорій наукових понять. Швидкий розвиток та збільшення кількості нових термінів призводить до неточності розуміння їх, за великої кількості значень слова, що заважає чіткому розумінню наукових та навчальних текстів. Для запобігання таких явищ терміни та терміноелементи не розуміють як звичайні слова та вважають за потрібне вимагати від вживання термінів та від термінотворчої діяльності додаткових вимог, які не є обов'язковими для звичайної (побутової) лексики. Але, по-перше, не завжди ці вимоги виконуються, а по-друге, сама система вимог має теж бути об'єктом цілеспрямованого розвитку, проектування та розробки. Причому не тільки вимоги мають бути розвинутими, але й їхнє сполучення та інструментарій, який забезпечує виконання таких вимог. Саме у цьому полі діяльності лежить дослідження гіпотези дієвості використання профілю належної конотації термінів та терміноелементів та її верифікації.

Роботу присвячено вивченню сучасних досягнень науки про мову в області впливу звучання слів

на профіль належної конотації. Актуальність даної роботи вбачається значною через досить гострі в сучасній науці суперечності, що створюють різні погляди на проблему формалізації експертизи абсолютної та порівняльної якості термінів та терміноелементів. Профіль належної конотації може бути таким же продуктивним шляхом, як використання еталонів в метрології та фізиці й інших науках. Про те, що звучання слів деяким чином пов'язане з їх змістом, було відомо задовго до появи різних галузей психолінгвістики. Але жоден з відомих дослідників поки не виділив з усією визначеністю верифікований показник профілю належної конотації терміну, його матеріальну та розрахункову природу.

У роботі об'єктом розгляду є економічна термінологія та сфера її використання, хоча можна припускати, що запропонований метод можна буде використовувати й до термінології інших наукових областей.

Предметом роботи є умови використання та якості профілю належної конотації термінів та терміноелементів, наукознавчі особливості гіпотези профілю належної конотації термінів.

Огляд сучасного стану вирішення термінологічних проблем, що пов'язані з дослідженнями конотації. Розвиток новітньої української термінології тісно пов'язаний з характером сучасної науки. Десь із середини ХХ століття темпи її розвитку такі, що кількість опублікованих у наукових часописах світу статей подвоюється кожні 12-15 років.

Це означає, що для опрацювання нових публікацій навіть у вузькій галузі потрібні доведені до автоматизму навички перекодування наукової інформації зі світових мов, зокрема англійської, українською.

Це завдання легше розв'язувати тоді, коли існує певна традиція терміновжитку. І як б не наголошували на семантичних чи естетичних критеріях добору терміна, історія розвитку різних галузей знань засвідчує, що найчастіше перевагу надають терміну, що має найдовшу традицію вжитку, часто всупереч національним традиціям [1].

Проблеми української термінології постійно перебувають у полі зору науковців. Найголовнішими з них є проблема визначення статусу терміну, джерел формування української наукової термінології, лексикографічної фіксації та стандартизації термінів, розрізнення термінів та ін [21].

Т. В. Жеребіло вважає, що загальновідомо, що на формування термінології впливають як мовні чинники, які зумовлено рівнем розвитку лексичної системи, так і позамовні фактори, які залежать від рівня розвитку науки і техніки [8]. Можна додати до цього вислів І. С. Квітко про те, що крім того, постійне виникнення нових понять створює проблему нових номінацій, які творять спеціалісти і, отже, певним чином надають термінові суб'єктивного характеру [12]. Економічна термінологія являє собою також велику та складну в термінологічному та змістовному відношенні систему термінів. Величезному

обсягу економічної термінології належить різноманіття розкритих нею категорій наукових понять. Швидкий розвиток та збільшення кількості нових термінів призводить до неточності, великої кількості значень слова.

Одне з найважливіших властивостей терміна — займати чітко визначене місце в структурі зв'язків терміносистеми. Повністю вона проявляє себе тоді, коли дотримуються ці вимоги, але існує цілий ряд причин, через які ці вимоги не можуть бути повністю виконані [6].

Людська підсвідомість прагне до визначеності і точності слововживання, але постійно протидіє цьому при створенні нових понять. За В. В. Петровим новий зміст наповнює вже наявні звукові форми [17].

Ф. А. Циткіна пише, що зміст терміна розкривається його дефініцією на основі виділення необхідних і достатніх ознак поняття. Зміст слова розкривається через його лексичне значення, яке не передбачає логічного виділення ознак поняття; в слові в порівнянні з терміном менш визначений обсяг поняття, без застосування кількісних характеристик [22]. А В. В. Головін [5] вважає, що будь-який термін представляє собою єдність звучання та його значення, і повинен відповідати певним вимогам.

В переліку вимог О. А. Братчикова також є вимога вірною орієнтації лексичного значення, що стосується не тільки понятійного ядра терміну (головна частина значення), а також і конотації — додаткового значення, що визначає сферу функціонування слова, розкриває емоційне ставлення оратора або надає слову виразності [3]. А тому в кожного терміну може бути власний профіль належної конотації.

Будь-який термін являє собою єдність знака (письмового та його мовленевого звучання) та його значення, і має відповідати певним вимогам, які у різних авторів подані дещо не тотожними за переліком але когерентними за змістом комплексним вимог. Наприклад, В. В. Головін та Р. Ю. Кобрін [5] надають такі чотири вимоги: 1) вимога адекватності: зміст термінованого поняття має належати до сучасного наукового знання про відповідний об'єкт або явище; 2) вимога точності: а) зміст і обсяг термінованого поняття мають відрізнятися від інших понять у даній терміносистемі; б) звуковий комплекс терміну не має містити елементів, які можуть невірно орієнтувати щодо змісту та обсягу поняття; 3) вимога однозначності: будь-який звуковий комплекс має бути зафіксованим тільки за певним поняттям; багатозначність терміна неприпустима; 4) вимога одноформленості: поняття має бути вираженим лише одним звуковим комплексом; синонімія неприпустима. Більш розгорнута система вимог міститься у контрольній карті Е. Б. Алаєва [1], у якій міститься також вимога «благозвучності». Вважаємо цю вимогу слід сформулювати дещо інакше: як вимогу належної фонетичної якості. Якщо термін має щось називати немилозвучно, то це теж

може бути необхідним та фонетична якість буде високою саме у випадку немилозвучності.

В переліку вимог також є вимога вірної орієнтації лексичного значення, що має на нашу думку стосуватися не тільки понятійного ядра терміну (головної частини значення), а також і конотації — додаткового значення, яке визначає сферу функціонування слова, розкриває емоційне ставлення оратора або надає слову виразності. Така думка базується на визнанні того факту, що термін функціонує не тільки як письмовий знак, а й як знак мовленевих актів. Оскільки можна визначати значення терміну шляхом дефініцій, тобто описувати знаки комплексами інших знаків, то й належну або бажану конотацію також можна визначати певним комплексом знаків. Існуючі розробки щодо опису семантичного диференціалу надають змогу побудувати структурне відбиття (будемо надалі звати вектор конкретних значень такого структурного відбиття профілем семантичного диференціалу слова, або профілем конотації терміну, якщо слово є терміном або терміноелементом) в універсальному полі семантичних ореолів для будь якого слова. Слід вважати, що будь яка дескриптивна модель за певних умов, за певною проробкою та якістю може перетворитися у прескриптивну, — це має стосуватися й профілів конотації термінів та терміноелементів. А тому у кожного терміну може бути (а за певних майбутніх умов — має бути) власний *профіль належної конотації*. Під самим же профілем належної конотації пропонуємо розуміти прескриптивну модель *фонетичної якості терміну*, яка описана засобами фоносемантичних шкал та має бути когерентною референції терміну, тобто будується за результатами аналізу дефініції, а не семантичного диференціалу терміну. Профіль належної конотації має структуру семантичного диференціалу та фоносемантичних шкал, але не є ані першим в узькому сенсі, ані другим, а тому може бути порівняним з першим або з другим. Оскільки семантичний диференціал терміну є результатом впливу і фоносемантичних властивостей слова і понятійного ядра, то порівнювати профіль належної конотації має сенс тільки з фоносемантикою лексем, обраних у якості термінів та терміноелементів.

Така пропозиція профілю належної конотації була висунута у [13] (під назвою «профиль вменённой коннотации») у ході розробки регламенту експертизи термінів та терміноелементів (зокрема перекладних термінів з інших мов), але у подальші роки пропозиція не отримала розвитку та знаходилась у «тіні» більш значних питань економічної семіотики. Тепер з розвитком сучасних засобів аналізу семантичного диференціалу та фоносемантики слід перевірити висунуту гіпотезу профілю належної конотації, уточнюючі склад пов'язаних завдань та коло термінів, до яких така складова експертизи термінів та терміноелементів є доречною.

Тому актуальним завданням стає верифікація пропонованого концепту профілю належної конотації у експериментальному зіставленні наявних та

бажаних профілів конотації на множинах термінів з декількох мов. Таке завдання має бути спрямованим не тільки на порівняльний аналіз якості термінів різних мов, а й на уточнення смислу вимоги вірної орієнтації терміну.

Дослідженням питання фоносемантики займалися такі вчені, як Чарльз Осгуд, В. В. Левицький, А. П. Журавльов, С. В. Воронін, Дж. Ферст, Бенджамін Лі Уорф, Леонард Блумфілд, Маргарет Магнус і інші. Певні матеріали за темою публікували й автори цього дослідження.

В. В. Левицький так характеризує зміст та предметну спрямованість фоносемантики [14]: «Фоносемантика — наука, яка народжується і стверджує себе на стику фонетики (за планом вираження), семантики (за планом змісту), лексикології (за сукупністю цих планів) і психології (теорія сприйняття)».

Звуки нам небайдужі, саме вони викликають у нас цілком певні і стійкі враження. Вони можуть бути «хорошими» і «поганими», «великими» і «маленькими», «грубими» і «ніжними», «світлими» і «темними» і т. д. І всі ці враження від звуків можна виразити числом [3].

В даний час фоносемантика розвивається стрімкими темпами, це пов'язано з розвитком комунікативних каналів, і зростаючим інтересом до додаткового інформативного джерела в вербальному спілкуванні. І хоча фоносемантика вважається молодого наукою, але фоносемантичні ідеї займали людей починаючи ще з платонівських часів.

Одним з важливих факторів експресивності лексичної одиниці є її звукове оформлення, конотативне навантаження фонетичного образу слова. В дослідженнях фоносемантики виявлено, що експресивна виразність звукової оболонки слова може досягати такого ступеню, що звукообраз виявляється здатним не тільки підкріплювати емоційно-оціночний асоціативний контекст сприйняття значення, а й здобувати власну, самостійну значимість [7], коли «значення слів практично повністю визначаються звукоцимболою».

Зміст та призначення фоносемантичного аналізу найбільш коротко визначають так: «Це визначення якісних характеристик слова не за значенням, а за звучанням» [4]. Таким чином фоносемантичний аналіз, хоча й аналізує локутивну складову, але є спрямованим на встановлення якісних характеристик слова, які слід віднести до семантичних, тобто пов'язані зі значенням, впливають на іллокутивну та перлокутивні можливості перлокуції не як синтаксичне кодування, а як семантична складова.

Мозок влаштовано так, що деякі слова просто за сприйняттям здаються приємнішими та позитивнішими, ніж інші. Це є проявом аналізу нашої підсвідомості. Але сприймаються вони не завжди так, як звучать насправді.

Платон вважав, що носії мови вільні у виборі імені предмета, але це не воля випадку, не свобода анархії. Свобода вибору обмежена властивостями предмета і властивостями звуків мови. На думку

Платона, у мові є звуки швидкі, тонкі, величезні, округлі і т.д. І є предмети швидкі, тонкі, величезні, округлі. Таким чином, «швидкі» предмети отримують імена, що включають «швидкі» звуки; «Тонким» предметам підійдуть імена з «тонким» звучанням, а до складу імен для «величезних» предметів повинні входити «величезні» звуки [10].

М. В. Ломоносов також був упевнений, що звуки мови мають деяку змістовність, і навіть рекомендував використовувати ці властивості звуків для надання художнім творам більшої виразності. Він писав в «Короткому посібнику до красномовства»: «У російській мові, як здається, часте повторення в письмі А сприятиме можливо до зображення пишноти, великого простору, глибини і висоти ... почастішання письмен Е, І, Ї, Ю — до зображення ніжності, ласкательства ... або малих речей ... » [11].

А якщо дослідити звуки в контексті не однієї мови, а декількох, то можна також висунути та перевірити ще одне допоміжне завдання: як етнічні та культурні особливості національних термінологічних систем впливають на національну специфіку використання пропонованого методу ПУНКТ.

Метою роботи є демонстрація можливості порівняння якості термінів на основі профілю належної конотації термінів і терміноелементів, виділення фоносемантичних особливостей різних мов; випробування запропонованого методу у порівнянні якості термінів на основі профілю належної конотації термінів і терміноелементів.

Поставлена мета передбачає вирішення таких завдань, деякі з яких можуть потребувати додаткових досліджень: 1) систематизація сучасної проблематики термінології з виокремленням різних аспектів актуальних досліджень; 2) визначення конкретних зразків профілю належної конотації для певної множини обраних економічних термінів; 3) дослідження гіпотези профілю належної конотації з використанням фоносемантичного аналізу термінів як частини компаративного аналізу з використанням профілю належної конотації; 4) інтерпретація результатів порівняльного аналізу термінів на основі профілю належної конотації.

Основна частина: пропозиція, експерименти, інтерпретації результатів

§1. Змістова пропозиція методу ПУНКТ та визначення профілю належної конотації термінів. Спробуємо визначити профіль належної конотації для трьох економічних термінів: «Попит», «Трансакція», «Інвестиція» (було обрано два економічних поняття, які представлено запозиченими термінами в українській та російській мові, та ще одне економічне поняття, яке представлено в цих трьох мовах термінами, що мають суто етнічне походження, — таке сполучення термінів було обрано з огляду на намагання перевірити, з одного боку, чи є різниця у фонетичній якості терміну-оригіналу та запозиченого терміну, а з іншого боку, якщо така різниця є, то наскільки вона менше проявляється у

порівнянні з різницею у фонетичній якості у термінів національної етимології).

В парі термін-дефініція головним елементом є дефініція, а яке з позначень буде основним, в ході використання вказівок на зміст, закладений у визначенні — це визначається історично.

Тобто, орієнтуючись не на слово, а на його визначення має бути складений той самий належний профіль конотації терміну, або точніше — поняття. В цьому є понятійна розбіжність між семантичним диференціалом в узькому сенсі та належного профілю конотації поняття.

Якщо ж орієнтуватися тільки на звуки, то можна теж отримати семантичний диференціал, який вірніше називати фоносемантикою слова (це ще один, третій аспект семантичного диференціалу, який теж має велике значення у дослідженні). Таким чином можемо виділити три складові у понятті семантичного диференціалу: семантичний диференціал у вузькому смислі, тобто власно кажучи сам семантичний диференціал слова, профіль належної конотації поняття, фоносемантика слова. Семантичний диференціал слова займає в цій трійці зв'язуючи місце (рис. 1), бо у дослідженнях семантичного диференціалу визначається як конотація знаку як матеріального об'єкту, так і конотація самого поняття, яку сформовано соціальною потребою у слові та усталеним ситуативним вживанням.

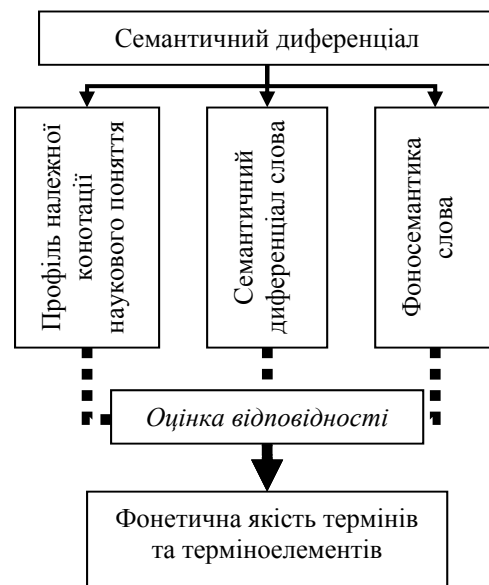


Рис. 1. Три складові семантичного диференціала за пропонованою парадигмою методу ПУНКТ

Оцінювати профіль належної конотації наукового поняття можна користуючись звичайною для оцінювання семантичного диференціалу шкалою: 1-2-3-4-5, де 1 — превалює перша ознака шкали, 2 — скоріше перша ніж друга, 3 — нейтральна оцінка за цими ознаками, 4 — скоріше друга ніж перша, 5 — превалює друга ознака.

Для більшої точності таких висновків потрібно також виставити ваги значущості для характеристик з переліку профілю (адже, наприклад, для попиту шкала великий-маленький може бути більш вагомою, ніж гарний-відштовхуючий, та ще менш вагомою, ніж округлий-гострий) Для цього також використовуємо оцінки від 1 до 5, щоб не накладати додаткового інструментального навантаження на експертів у майбутньому.

Усі ці характеристики будуються за базовим методом семантичного диференціалу.

В. Ф. Петренко [16] визначив, що метод семантичного диференціала є комбінацією методу контрольованих асоціацій і процедур шкалювання. Вимірювані об'єкти (поняття, зображення, окремі персонажі і інші) оцінюються по ряду біполярних градуальних (трьох-, п'яти-, семибальних) шкал, полюси яких задані за допомогою вербальних антонімів. Оцінки понять за окремими шкалами корелюють одна з одною, і з допомогою факторного аналізу вдається виділити пучки таких високорелюючих шкал, згрупувати їх в чинники семантичного значення.

Зміст *методу ПУНКТ* полягає у виконанні трьох етапів для встановлення оцінок фонетичної якості терміну: 1) визначення (встановлення) профілю належної конотації для конкретної референції у відповідності до її конкретних визначень (дефініцій); 2) визначення за фоносемантичними шкалами профілів альтернативних назв-термінів, які мають бути співвіднесені з представленою профілем належною конотації референцією; 3) порівняння фоносемантичних профілів назв та профілю належної конотації референції, що названа або має бути названою, зі встановленням відносного рівня фонетичної якості порівнюваних назв.

Визначимо характеристики які найбільш точно за нашою думкою визначають значення конкретних профілів належної конотації для поняття попиту (табл. 1). Так само визначаємо профілі належної конотації для термінів «Трансакція» (табл. 2) та «Інвестиція» (табл. 3). Оскільки ще не було можливості залучити до експериментів велику кількість експертів, то оцінки було навмисно вказано у цілих значеннях, щоб підкреслити їх статус експериментальних, неусталених та неперифікованих (первинні верифікаційні експерименти з методом ПУНКТ не мають обов'язково верифікувати конкретні профілі належної конотації). Але слід розуміти, що залучення множини експертів змінить цю ситуацію, та значення профілю належної конотації будуть більше походити на звичайні значення семантичного диференціалу, бо профіль належної конотації це й є семантичний диференціал, але не фактичний, а плановий, ідеальний, бажаний, який не відбиває конотацію лексеми, а потрібну конотацію референції.

§2. Фоносемантичний аналіз термінів як другий етап методу ПУНКТ. Виконаємо фоносемантичний аналіз трьома мовами (українська, російська та англійська) для обраних економічних термінів (попит, трансакція та інвестиція).

Таблиця 1

**Профіль належної конотації поняття,
позначеного українським словом «Попит»**

Вага значимості шкал для терміну	Шкали значимості для термінів	Рекомендоване значення
5	Великий-Маленький	1
5	Сильний-Слабкий	1
4	Швидкий-Повільний	1
3	Активний-Пасивний	2
3	Рухомий-Повільний	3
4	Простий-Складний	4
2	Довгий-Короткий	4
3	Добрий-Поганий	1
2	Голосний-Тихий	3
3	Безпечний-Страшний	3
2	Гарний-Відштовхуючий	1
3	Яскравий-Тьмянний	2
2	Гладкий-Шорсткий	4
2	Легкий-Важкий	3
2	Веселий-Сумний	2
2	Добрий-Злий	2
1	Хоробрий-Боягузливий	3
1	Світлий-Темний	1
1	Гарячий-Холодний	3
1	Жіночий-Мужній	3
1	Ніжний-Грубий	3
1	Могутній-Кволий	2
1	Округлий-Гострий	3

Таблиця 2

**Профіль належної конотації поняття,
позначеного українським словом «Трансакція»**

Вага значимості шкал для терміну	Шкали значимості для термінів	Рекомендоване значення
2	Великий-Маленький	3
4	Сильний-Слабкий	1
5	Швидкий-Повільний	2
5	Активний-Пасивний	1
3	Рухомий-Повільний	2
5	Простий-Складний	4
3	Довгий-Короткий	3
2	Добрий-Поганий	1
2	Голосний-Тихий	3
2	Безпечний-Страшний	3
2	Гарний-Відштовхуючий	3
1	Яскравий-Тьмянний	3
1	Гладкий-Шорсткий	3
2	Легкий-Важкий	2
1	Веселий-Сумний	3
1	Добрий-Злий	2
1	Хоробрий-Боягузливий	3
1	Світлий-Темний	2
1	Гарячий-Холодний	3
1	Жіночий-Мужній	3
1	Ніжний-Грубий	3
1	Могутній-Кволий	3
1	Округлий-Гострий	3

Таблиця 3

Профіль належної конотації поняття, позначеного українським словом «Інвестиція»

Вага значимості шкал для терміну	Шкали значимості для термінів	Рекомендоване значення
5	Великий-Маленький	1
4	Сильний-Слабкий	2
4	Швидкий-Повільний	2
4	Активний-Пасивний	2
4	Рухомий-Повільний	2
3	Простий-Складний	5
5	Довгий-Короткий	1
3	Добрий-Поганий	2
2	Голосний-Тихий	3
2	Безпечний-Страшний	2
2	Гарний-Відштовхуючий	2
2	Яскравий-Тьмянний	3
2	Гладкий-Шорсткий	3
3	Легкий-Важкий	2
2	Веселий-Сумний	3
3	Добрий-Злий	2
2	Хоробрий-Боягузливий	3
2	Світлий-Темний	2
1	Гарячий-Холодний	3
1	Жіночний-Мужній	3
1	Ніжний-Грубий	3
1	Могутній-Кволий	3
1	Округлий-Гострий	3

На другому етапі аналітичних процедур методу ПУНКТ мають бути використані ті стандартні процедури, які сформувалися у базовому методу семантичного диференціалу, але конкретизовані у еволюційно наступному методу фоносемантичних шкал.

В наш час існує велика кількість сервісів, які допомагають провести фоносемантичний аналіз та зробити висновки про сприйняття звучання слів за допомогою методу семантичного диференціала. Для даного аналізу використовувався один з множини таких доступних сервісів: [20]. Його обрано тільки з огляду на доступність, бо ніякої суттєвої різниці у якості результатів у множині сервісів фоносемантичного аналізу встановлено не було.

Зазначимо, що використовувана програма фоносемантичного аналізу вірно сприймає тільки кирилицю, а для дослідження потрібне саме звукове оформлення, тому написання слів було визначено як [Попыт], [Спрос], [Диманд] (оскільки використано фоносемантичний сервіс з російським варіантом кирилиці, то написання транскрипції українських слів подано відповідно). Далі наводимо весь спектр фоносемантичних шкал зі значеннями проаналізованих звуків по кожній зі шкал для цих трьох лексем (табл. 4).

Під час інтерпретації значень у стовпчику коефіцієнтів необхідно враховувати наступне: якщо коефіцієнт $\leq 2,5$, то вважається, що виражена перша ознака шкали, якщо коефіцієнт $\geq 3,5$, то виражена друга ознака шкали, а якщо він знаходиться в про-

міжку 2,5—3,5 то за цією шкалою ні яка з полюсних ознак шкали не є вираженою.

На першому кроці другого етапу було встановлено фоносемантичні характеристики українського терміну «попит», який на другому кроці було замінено на його російський відповідник «спрос». На третьому кроці проаналізовано англійський відповідник «demand» (написання слова визначено як [диманд]).

Таблиця 4

Результат фоносемантичного аналізу фонетики терміну «Попит» для варіантів за трьома мовами

Фоносемантичні шкали	Значення фоносемантичних коефіцієнтів для глос за трьома мовами		
	[Попыт]	[Спрос]	[Диманд]
Гарний-Поганий	3,26	3,36	2,56
Великий-Маленький	2,72	3,13	3,25
Ніжний-Грубий	3,48	3,46	2,91
Жіночний-Мужній	3,64	3,48	2,97
Світлий-Темний	3,72	2,97	2,48
Активний-Пасивний	3,38	2,99	2,36
Простий-Складний	2,68	2,88	3,13
Сильний-Слабкий	3,32	2,91	2,96
Гарячий-Холодний	3,32	3,38	2,79
Швидкий-Повільний	2,71	2,78	2,63
Гарний-Відштовхуючий	3,33	3,57	2,66
Гладкий-Шорсткий	3,32	3,62	2,88
Легкий-Важкий	3,06	2,79	2,91
Веселий-Сумний	3,71	3,04	2,47
Безпечний-Страшний	3,58	3,51	2,71
Величкий-Низькодухий	3,21	3,19	3,13
Яскравий-Тьмянний	3,67	3,47	2,38
Округлий-Гострий	3,29	3,28	3,07
Радісний-Печальний	3,53	3,37	2,5
Голосний-Тихий	3,6	3,48	2,68
Довгий-Короткий	3,53	3,53	3,79
Хоробрий-Боягузливий	3,23	3,41	2,58
Добрий-Злий	3,09	3,73	1,97
Могутній-Кволий	3,02	3,08	3,01
Рухомий-Повільний	2,98	3,06	2,63

Даний аналіз наочно демонструє як по-різному може сприйматися на слух слово, яке має одне й те саме значення, але зовсім різне звучання. Фоносемантичний аналіз вже надає можливості порівняти альтернативні назви поняття: у випадку наведеного прикладу «попит» здається слухачеві більш сумним, а «спрос» — більш злим, «demand» — більш коротким. Лише зазначимо, що хоча порівняння можливе, але без профілю належної конотації прагматично неінформативне, бо аналітик не має інтерпретації для кожної фоносемантичної шкали: яке значення є затребуваним та чому мають відповідати конкуруючі назви.

Аналогічно можна продовжити аналіз наступного за планом слова. У табл. 5 подано виконаний за такою ж процедурою аналіз фонетики терміну «Трансакція». На другому кроці український термін замінено на його російський відповідник «Трансакция». На третьому — проаналізуємо англійський ві-

дповідник «Transaction» написання якого було визначено як [Транзекшен].

Таблиця 5

Результат фоносемантичного аналізу фонетики терміну «Трансакція»

Фоносемантичні шкали	Значення фоносемантичних коефіцієнтів для глос за трьома мовами		
	[Транс-акція]	[Транс-акція]	[Транз-екшен]
Гарний-Поганий	3,1	3,05	3,16
Великий-Маленький	3	3,01	3,24
Нижній-Грубий	3,28	3,22	2,79
Жіночий-Мужній	3,49	3,42	2,93
Світлий-Темний	3,17	3,13	2,82
Активний-Пасивний	2,97	2,96	2,82
Простий-Складний	2,88	2,84	3,18
Сильний-Слабкий	3,07	3,08	2,79
Гарячий-Холодний	3,37	3,37	3,05
Швидкий-Повільний	2,61	2,65	3,06
Гарний-Відштовхуючий	2,81	2,77	3,04
Гладкий-Шорсткий	3,38	3,33	3,63
Легкий-Важкий	2,95	2,91	3,02
Веселий-Сумний	3,26	3,23	2,72
Безпечний-Страшний	3,17	3,13	3,11
Величний-Низькодухий	3,06	3,06	3,19
Яскравий-Тьмянний	3,08	3,06	2,76
Округлий-Гострий	3,37	3,32	3,32
Радісний-Печальний	3,02	2,99	2,95
Голосний-Тихий	3,49	3,48	3,03
Довгий-Короткий	3,54	3,5	3,34
Хоробий-Боягузливий	2,99	2,99	2,95
Добрий-Злий	3,26	3,23	3,16
Могутній-Кволий	2,97	3,01	3,06
Рухомий-Повільний	2,63	2,66	2,96

За результатами порівняння у табл. 5 теж можна відмітити, що українське запозичення «трансакція» ледь більш «коротка», ніж у мові оригіналу, але більш «велика» та навіть «груба», але майже всі значення нейтральні.

Аналогічно виконано аналіз третього терміну «Інвестиція» (табл. 6). Для української мови слово звучатиме як [Инвестиция]. Для російської глоса буде звучати як [Инвестиция], а для англійської як [Инвесмент]. Українська «інвестиція» слухачеві здається гарною, ніжною, жіночою, світлою, активною, простою, швидкою, легкою, безпечною, яскравою, радісною, — при тому, що цього немає ані у англійській, ані у російській мові (у англійському інвестиція теж ніжна та безпечна, але меншою мірою). Особливо це положення може бути інтерпретовану з урахуванням того, що українські інвестиції одні з самих небезпечних, але слово «інвестиція» завжди використовують як те, що є апіорі потрібним, є об'єктом спрямування зусиль у господарчій діяльності та чого маємо намагатися.

Таблиця 6

Результат фоносемантичного аналізу фонетики терміну «Інвестиція»

Фоносемантичні шкали	Значення фоносемантичних коефіцієнтів для глос за трьома мовами		
	[Инв-стыция]	[Инв-стиция]	[Инв-смент]
Гарний-Поганий	2,4	2,82	2,67
Великий-Маленький	2,54	3,26	3,17
Нижній-Грубий	2,18	2,54	2,38
Жіночий-Мужній	2,35	2,75	2,52
Світлий-Темний	2,23	2,7	2,51
Активний-Пасивний	2,46	3,08	2,96
Простий-Складний	2,25	2,71	2,88
Сильний-Слабкий	2,53	3,27	3,05
Гарячий-Холодний	2,56	3,18	2,97
Швидкий-Повільний	2,29	3,01	3,4
Гарний-Відштовхуючий	2,11	2,55	2,75
Гладкий-Шорсткий	2,45	2,94	2,65
Легкий-Важкий	2,11	2,55	2,73
Веселий-Сумний	2,44	2,98	2,72
Безпечний-Страшний	2,19	2,67	2,42
Величний-Низькодухий	2,51	3,16	2,94
Яскравий-Тьмянний	2,39	2,98	3,06
Округлий-Гострий	2,45	2,95	2,73
Радісний-Печальний	2,28	2,83	2,72
Голосний-Тихий	2,8	3,53	3,1
Довгий-Короткий	2,77	3,36	3,4
Хоробий-Боягузливий	2,53	3,19	3,11
Добрий-Злий	2,43	2,93	2,58
Могутній-Кволий	2,61	3,45	3,28
Рухомий-Повільний	2,27	2,95	3,31

§3. Порівняльний аналіз термінів на основі профілю належної конотації. Останнім етапом експериментальної перевірки порядку виконання методу ПУНКТ буде порівняльний аналіз термінів на основі профілю належної конотації та отриманих фоносемантичних показників. На основі даного порівняння зможемо зробити висновки про деякі властивості методу ПУНКТ, та й деякі висновки про сам об'єкт аналізу, — наприклад про те, в якій мові використовується лексема (з обраних для аналізу трійок) з більш вдалою фоносемантикою, що наближена до сутності поняття.

У дослідженні для виконання порівняння було використано коефіцієнт кореляції.

Коефіцієнт кореляції — показник, який використовують для вимірювання щільності зв'язку між результативними і факторними ознаками у кореляційно-регресійній моделі за лінійної залежності. За абсолютною величиною коефіцієнту кореляції коливається в межах від -1 до +1. Чим ближчий цей показник до 0, тим менший зв'язок, чим ближчий він до ± 1 — тим зв'язок тісніший. Знак «плюс» при коефіцієнті кореляції означає прямий зв'язок між ознаками x і y , знак «мінус» — обернений [18].

Формула коефіцієнта кореляції виглядає так:

$$r = \frac{\mu}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X}) (Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 \sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}}$$

У випадку використання коефіцієнта кореляції як інструменту порівняльного етапу за методом ПУНКТ інтерпретації значень коефіцієнту кореляції дещо інші, — його слід розуміти як *рівень фонетичної якості термінів і терміноелементів*: якщо значення наближається до мінімальної точки -1 , то це говорить про низьку фонетичну якість терміну, а якщо наближається до максимального значення $+1$, то про високу фонетичну якість терміну або терміноелементу. Для наочності пропонованого підходу до таких інтерпретацій було складено рис. 2.

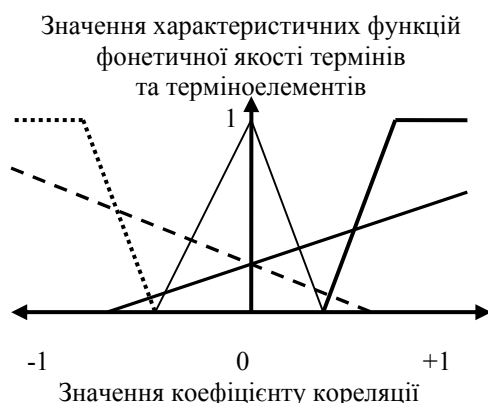
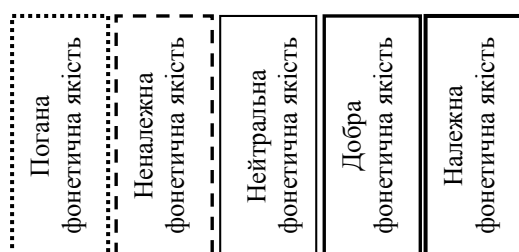


Рис. 2. Характеристичні функції інтерпретації значень коефіцієнту кореляції згідно до змісту порівняльного етапу методу ПУНКТ

Після проведених розрахунків (детально результати розрахунків за послідовністю дій подано у табл. 7-12) для терміну «попит» були отримані такі значення: $-0,357977154$, $-0,638782057$, $0,099385864$ (табл. 7-8).

Значення $-0,357977154$ та $-0,638788057$ відхилилися до значення -1 , що означає, що фоносемантика термінів «попит» та «спрос» неправильно відображає необхідне інтуїтивне сприйняття звукового рисунку. Звернемо увагу, що число $-0,357977154$ ближче до 1 , ніж $-0,638788057$, тому позначення російської мови «спрос» є найменш вдалим. А результат терміну demand, в якого отримане значення не

наближене до ідеального 1 , але є хоча б додатним, має перевагу над іншими з порівнюваних (наочне порівняння рівнів фонетичної якості термінів «попит», «спрос», «demand» подано на рис. 3).

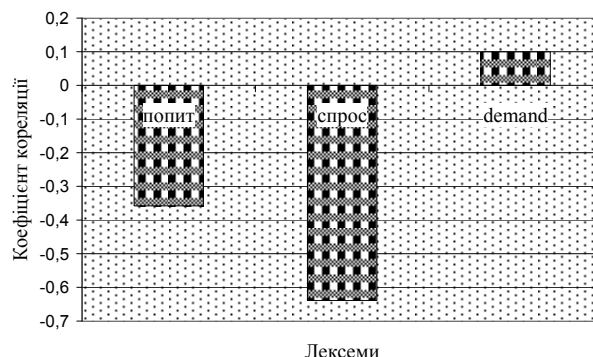


Рис. 3. Порівняння рівнів фонетичної якості термінів «попит», «спрос», «demand»

Так само проводимо аналіз терміну «транзакція» (табл. 9-10), де за результатами розрахунків усі лексеми фоносемантично невдали: $-0,580536616$ та $-0,559403367$ майже однаково наближені до -1 , що дає підстави для висновку про те, що найвлучнішою з представлених є фоносемантика англійської мови «transaction» з нейтральним показником $-0,015870184$, але й вона далека від 1 . Оскільки можна припускати, що профіль належної конотації може бути різним у різних мовах, то можливо, що оригінальний англійський термін не просто більш влучний за фонетичну якість у порівнянні з українським та російським, а й навіть можливо є задовільним у англійському культурному полі (бо профіль складено не англійськими користувачами термінів). А ось український та російський терміни-запозичення здаються зовсім незадовільними за фонетичною якістю, якщо результати використання методу ПУНКТ релевантно відбивають цю саму фонетичну якість терміну.

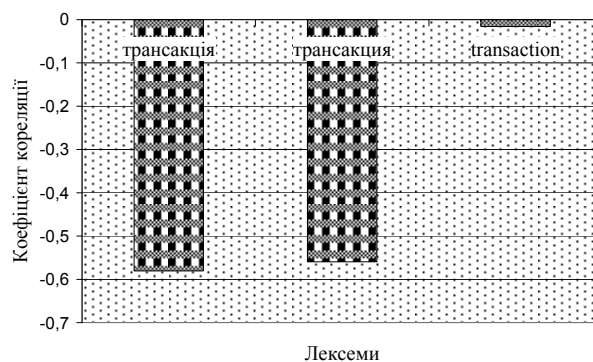


Рис. 4. Порівняння рівнів фонетичної якості термінів «транзакція», «трансакция», «transaction»

Таблиця 7

Розрахунок відхилення від нейтрального значення для термінів «попит», «спрос», «demand»

Фоносемантичні шкали	Питома вага оцінки значущості	Оцінки значущості	Профіль належної ко-нотації	Фоносеман-тика для глоси «попит»	Фоносеман-тика для глоси «спрос»	Фоносеман-тика для глоси «demand»	Відхилення для ПНК	Відхилення для глоси «попит»	Відхилення для глоси «спрос»	Відхилення для глоси «demand»
{1}	{2}	{3}	{4}	{5}	{6}	{7}	{8}	{9}	{10}	{11}
1	0,092593	5	1	3,26	3,36	2,56	-2	0,26	0,36	-0,44
2	0,092593	5	1	2,72	3,13	3,25	-2	-0,28	0,13	0,25
3	0,074074	4	1	3,48	3,46	2,91	-2	0,48	0,46	-0,09
4	0,055556	3	2	3,64	3,48	2,97	-1	0,64	0,48	-0,03
5	0,055556	3	3	3,72	2,97	2,48	0	0,72	-0,03	-0,52
6	0,074074	4	4	3,38	2,99	2,36	1	0,38	-0,01	-0,64
7	0,037037	2	4	2,68	2,88	3,13	1	-0,32	-0,12	0,13
8	0,055556	3	1	3,32	2,91	2,96	-2	0,32	-0,09	-0,04
9	0,037037	2	3	3,32	3,38	2,79	0	0,32	0,38	-0,21
10	0,055556	3	3	2,71	2,78	2,63	0	-0,29	-0,22	-0,37
11	0,037037	2	1	3,33	3,57	2,66	-2	0,33	0,57	-0,34
12	0,055556	3	2	3,32	3,62	2,88	-1	0,32	0,62	-0,12
13	0,037037	2	4	3,06	2,79	2,91	1	0,06	-0,21	-0,09
14	0,037037	2	3	3,71	3,04	2,47	0	0,71	0,04	-0,53
15	0,037037	2	2	3,58	3,51	2,71	-1	0,58	0,51	-0,29
16	0,037037	2	2	3,21	3,19	3,13	-1	0,21	0,19	0,13
17	0,018519	1	3	3,67	3,47	2,38	0	0,67	0,47	-0,62
18	0,018519	1	1	3,29	3,28	3,07	-2	0,29	0,28	0,07
19	0,018519	1	3	3,53	3,37	2,5	0	0,53	0,37	-0,5
20	0,018519	1	3	3,6	3,48	2,68	0	0,6	0,48	-0,32
21	0,018519	1	3	3,53	3,53	3,79	0	0,53	0,53	0,79
22	0,018519	1	2	3,23	3,41	2,58	-1	0,23	0,41	-0,42
23	0,018519	1	3	3,09	3,73	1,97	0	0,09	0,73	-1,03

Таблиця 8

Розрахунок коефіцієнтів кореляції для термінів «попит», «спрос», «demand»

$\{8\}^2$	$\{9\}^2$	$\{10\}^2$	$\{11\}^2$	$\{8\} \times \{9\}$	$\{8\} \times \{10\}$	$\{8\} \times \{11\}$
0,37037	0,006259	0,012	0,017926	-0,04815	-0,06667	0,081481
0,37037	0,007259	0,001565	0,005787	0,051852	-0,02407	-0,0463
0,296296	0,017067	0,015674	0,0006	-0,07111	-0,06815	0,013333
0,055556	0,022756	0,0128	5E-05	-0,03556	-0,02667	0,001667
0	0,0288	5E-05	0,015022	0	0	0
0,074074	0,010696	7,41E-06	0,030341	0,028148	-0,00074	-0,04741
0,037037	0,003793	0,000533	0,000626	-0,01185	-0,00444	0,004815
0,222222	0,005689	0,00045	8,89E-05	-0,03556	0,01	0,004444
0	0,003793	0,005348	0,001633	0	0	0
0	0,004672	0,002689	0,007606	0	0	0
0,148148	0,004033	0,012033	0,004281	-0,02444	-0,04222	0,025185
0,055556	0,005689	0,021356	0,0008	-0,01778	-0,03444	0,006667
0,037037	0,000133	0,001633	0,0003	0,002222	-0,00778	-0,00333
0	0,01867	5,93E-05	0,010404	0	0	0
0,037037	0,012459	0,009633	0,003115	-0,02148	-0,01889	0,010741
0,037037	0,001633	0,001337	0,000626	-0,00778	-0,00704	-0,00481
0	0,008313	0,004091	0,007119	0	0	0
0,074074	0,001557	0,001452	9,07E-05	-0,01074	-0,01037	-0,00259
0	0,005202	0,002535	0,00463	0	0	0
0	0,006667	0,004267	0,001896	0	0	0
0	0,005202	0,005202	0,011557	0	0	0
0,018519	0,00098	0,003113	0,003267	-0,00426	-0,00759	0,007778
0	0,00015	0,009869	0,019646	0	0	0
1,833333	0,181472	0,127696	0,147411	-0,20648	-0,30907	0,051667
1,354006	0,425996	0,357346	0,383942	-0,35798	-0,63878	0,099386

Таблиця 9

Розрахунок відхилення від нейтрального значення для термінів «транзакція», «транзакция», «transaction»

Фоносемантичні шкали	Питома вага оцінки значущості	Оцінки значущості	Профіль належної конотації	Фоносемантика для глоси «транзакція»	Фоносемантика для глоси «транзакция»	Фоносемантика для глоси «transaction»	Відхилення для ПНК	Відхилення для глоси «транзакція»	Відхилення для глоси «транзакция»	Відхилення для глоси «transaction»
{1}	{2}	{3}	{4}	{5}	{6}	{7}	{8}	{9}	{10}	{11}
1	0,038462	2	2	3,1	3,05	3,16	-1	0,1	0,05	0,16
2	0,076923	4	1	3	3,01	3,24	-2	0	0,01	0,24
3	0,096154	5	2	3,28	3,22	2,79	-1	0,28	0,22	0,21
4	0,096154	5	1	3,49	3,42	2,93	-2	0,49	0,42	0,07
5	0,057692	3	2	3,17	3,13	2,82	-1	0,17	0,13	-0,18
6	0,096154	5	4	2,97	2,96	2,82	1	-0,03	-0,04	-0,18
7	0,076923	4	3	2,88	2,84	3,18	0	-0,12	-0,16	0,18
8	0,038462	2	1	3,07	3,08	2,79	-2	0,07	0,08	-0,21
9	0,057692	3	3	3,37	3,37	3,05	0	0,37	0,37	0,05
10	0,038462	2	3	2,61	2,65	3,06	0	-0,39	-0,35	0,06
11	0,038462	2	3	2,81	2,77	3,04	0	-0,19	-0,23	0,04
12	0,019231	1	3	3,38	3,33	3,63	0	0,38	0,33	0,63
13	0,019231	1	3	2,95	2,91	3,02	0	-0,05	-0,09	0,02
14	0,038462	2	2	3,26	3,23	2,72	-1	0,26	0,23	0,28
15	0,038462	2	3	3,17	3,13	3,11	0	0,17	0,13	0,11
16	0,038462	2	2	3,06	3,06	3,19	-1	0,06	0,06	0,19
17	0,019231	1	3	3,08	3,06	2,76	0	0,08	0,06	-0,24
18	0,019231	1	2	3,37	3,32	3,32	-1	0,37	0,32	0,32
19	0,019231	1	3	3,02	2,99	2,95	0	0,02	-0,01	-0,05
20	0,019231	1	2	3,49	3,48	3,03	-1	0,49	0,48	0,03
21	0,019231	1	3	3,54	3,5	3,34	0	0,54	0,5	0,34
22	0,019231	1	3	2,99	2,99	2,95	0	-0,01	-0,01	-0,05
23	0,019231	1	3	3,26	3,23	3,16	0	0,26	0,23	0,16

Таблиця 10

Розрахунок коефіцієнтів кореляції для термінів «транзакція», «транзакция», «transaction»

$\{8\}^2$	$\{9\}^2$	$\{10\}^2$	$\{11\}^2$	$\{8\} \times \{9\}$	$\{8\} \times \{10\}$	$\{8\} \times \{11\}$
0,038462	0,000385	9,61538E-05	0,000985	-0,00385	-0,00192	-0,00615
0,307692	0	7,69231E-06	0,004431	0	-0,00154	-0,03692
0,096154	0,007538	0,004653846	0,00424	-0,02692	-0,02115	0,020192
0,384615	0,023087	0,016961538	0,000471	-0,09423	-0,08077	0,013462
0,057692	0,001667	0,000975	0,001869	-0,00981	-0,0075	0,010385
0,096154	8,65E-05	0,000153846	0,003115	-0,00288	-0,00385	-0,01731
0	0,001108	0,001969231	0,002492	0	0	0
0,153846	0,000188	0,000246154	0,001696	-0,00538	-0,00615	0,016154
0	0,007898	0,007898077	0,000144	0	0	0
0	0,00585	0,004711538	0,000138	0	0	0
0	0,001388	0,002034615	6,15E-05	0	0	0
0	0,002777	0,002094231	0,007633	0	0	0
0	4,81E-05	0,000155769	7,69E-06	0	0	0
0,038462	0,0026	0,002034615	0,003015	-0,01	-0,00885	0,010769
0	0,001112	0,00065	0,000465	0	0	0
0,038462	0,000138	0,000138462	0,001388	-0,00231	-0,00231	-0,00731
0	0,000123	6,92308E-05	0,001108	0	0	0
0,019231	0,002633	0,001969231	0,001969	-0,00712	-0,00615	-0,00615
0	7,69E-06	1,92308E-06	4,81E-05	0	0	0
0,019231	0,004617	0,004430769	1,73E-05	-0,00942	-0,00923	-0,00058
0	0,005608	0,004807692	0,002223	0	0	0
0	1,92E-06	1,92308E-06	4,81E-05	0	0	0
0	0,0013	0,001017308	0,000492	0	0	0
1,25	0,070162	0,057078846	0,03806	-0,17192	-0,14942	-0,00346
1,118034	0,26488	0,238911796	0,195089	-0,58054	-0,5594	-0,01587

Таблиця 11

Розрахунок відхилення від нейтрального значення для термінів «інвестиція», «инвестиция», «investment

Фоносемантичні шкали	Питома вага значення кожної фоносемантичної шкали	Оцінки значущості	Профіль належної конотації	Фоносемантика для глоси «інвестиція»	Фоносемантика для глоси «инвестиция»	Фоносемантика для глоси «investment»	Відхилення для ПНК	Відхилення для глоси «ін-вестиція»	Відхилення для глоси «инвестиция»	Відхилення для глоси «investment»
{1}	{2}	{3}	{4}	{5}	{6}	{7}	{8}	{9}	{10}	{11}
1	0,087719298	5	1	2,4	2,82	2,67	-2	-0,6	-0,18	-0,33
2	0,070175439	4	2	2,54	3,26	3,17	-1	-0,46	0,26	0,17
3	0,070175439	4	2	2,18	2,54	2,38	-1	-0,82	-0,46	-0,62
4	0,070175439	4	2	2,35	2,75	2,52	-1	-0,65	-0,25	-0,48
5	0,070175439	4	2	2,23	2,7	2,51	-1	-0,77	-0,3	-0,49
6	0,052631579	3	5	2,46	3,08	2,96	2	-0,54	0,08	-0,04
7	0,087719298	5	1	2,25	2,71	2,88	-2	-0,75	-0,29	-0,12
8	0,052631579	3	2	2,53	3,27	3,05	-1	-0,47	0,27	0,05
9	0,035087719	2	3	2,56	3,18	2,97	0	-0,44	0,18	-0,03
10	0,035087719	2	2	2,29	3,01	3,4	-1	-0,71	0,01	0,4
11	0,035087719	2	2	2,11	2,55	2,75	-1	-0,89	-0,45	-0,25
12	0,035087719	2	3	2,45	2,94	2,65	0	-0,55	-0,06	-0,35
13	0,035087719	2	3	2,11	2,55	2,73	0	-0,89	-0,45	-0,27
14	0,052631579	3	2	2,44	2,98	2,72	-1	-0,56	-0,02	-0,28
15	0,035087719	2	3	2,19	2,67	2,42	0	-0,81	-0,33	-0,58
16	0,052631579	3	2	2,51	3,16	2,94	-1	-0,49	0,16	-0,06
17	0,035087719	2	3	2,39	2,98	3,06	0	-0,61	-0,02	0,06
18	0,035087719	2	2	2,45	2,95	2,73	-1	-0,55	-0,05	-0,27
19	0	0	3	2,28	2,83	2,72	0	-0,72	-0,17	-0,28
20	0,01754386	1	3	2,8	3,53	3,1	0	-0,2	0,53	0,1
21	0,01754386	1	3	2,77	3,36	3,4	0	-0,23	0,36	0,4
22	0,01754386	1	3	2,53	3,19	3,11	0	-0,47	0,19	0,11
23	0	0	3	2,43	2,93	2,58	0	-0,57	-0,07	-0,42

Таблиця 12

Розрахунок коефіцієнтів кореляції для термінів «інвестиція», «инвестиция», «investment

{8} ²	{9} ²	{10} ²	{11} ²	{8}×{9}	{8}×{10}	{8}×{11}
0,350877193	0,031578947	0,002842105	0,009552632	0,105263158	0,031578947	0,057894737
0,070175439	0,014849123	0,00474386	0,00202807	0,032280702	-0,018245614	-0,011929825
0,070175439	0,047185965	0,014849123	0,026975439	0,05754386	0,032280702	0,043508772
0,070175439	0,029649123	0,004385965	0,016168421	0,045614035	0,01754386	0,033684211
0,070175439	0,041607018	0,006315789	0,016849123	0,054035088	0,021052632	0,034385965
0,210526316	0,015347368	0,000336842	8,42105E-05	-0,056842105	0,008421053	-0,004210526
0,350877193	0,049342105	0,007377193	0,001263158	0,131578947	0,050877193	0,021052632
0,052631579	0,011626316	0,003836842	0,000131579	0,024736842	-0,014210526	-0,002631579
0	0,006792982	0,001136842	3,15789E-05	0	0	0
0,035087719	0,017687719	3,50877E-06	0,005614035	0,024912281	-0,000350877	-0,014035088
0,035087719	0,027792982	0,007105263	0,002192982	0,03122807	0,015789474	0,00877193
0	0,010614035	0,000126316	0,004298246	0	0	0
0	0,027792982	0,007105263	0,002557895	0	0	0
0,052631579	0,016505263	2,10526E-05	0,004126316	0,029473684	0,001052632	0,014736842
0	0,023021053	0,003821053	0,011803509	0	0	0
0,052631579	0,012636842	0,001347368	0,000189474	0,025789474	-0,008421053	0,003157895
0	0,01305614	1,40351E-05	0,000126316	0	0	0
0,035087719	0,010614035	8,77193E-05	0,002557895	0,019298246	0,001754386	0,009473684
0	0	0	0	0	0	0
0	0,000701754	0,00492807	0,000175439	0	0	0
0	0,00092807	0,002273684	0,002807018	0	0	0
0	0,003875439	0,000633333	0,000212281	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
1,456140351	0,413205263	0,073291228	0,109745614	0,524912281	0,139122807	0,193859649
1,206706406	0,642810441	0,270723527	0,331278756	0,676709375	0,425863789	0,4849447

Щодо терміну «інвестиція» то тут усі значення є додатними, що показує перевагу фонетичної якості цих термінів над термінами, що вже було проаналізовано. Але є достатньо несподіваним результат, що найбільш наближеним до 1 фоносемантичне позначення для української мови, яке все ж таки є запозиченням, — воно має значення 0,676709375, друге і третє місце відповідно розділяють між собою 0,4849447 для англійської та 0,425863789 для російської мов.

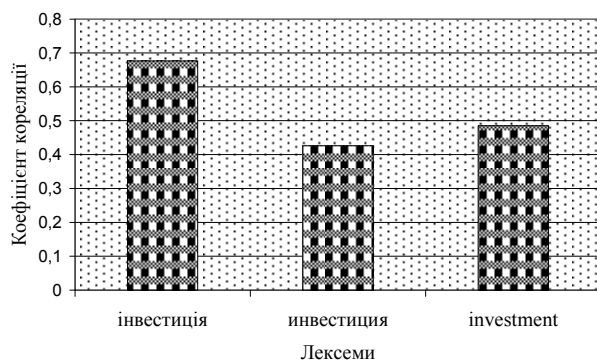


Рис. 5. Порівняння рівень фонетичної якості термінів «інвестиція», «инвестиция», «investment»

Висновки. В ході роботи було вивчено проблематику термінології, визначено основні вимоги до термінів, запропоновано визначення профілю належної конотації для певних термінів, що були спеціально відібрані для даної роботи. Було досліджено гіпотезу профілю належної конотації, для чого виконано фоносемантичний аналіз термінів як верифікацію гіпотези профілю належної конотації та порівняльний аналіз термінів на основі профілю належної конотації. Останнім етапом став порівняльний аналіз визначеного профілю належної конотації та отриманих фоносемантичних показників. Завдяки цьому дослідженню можна зробити висновок про те, що кожен термін має свій власний профіль належної конотації, який може бути виражений різними звуковими оболонками.

Фоносемантичне значення, або ця ж сама звукова оболонка, це є певна можливість, яка реалізується в мовній діяльності не завжди правильно та влучно. Правильно вона буде реалізована лише тоді, коли для цього є необхідні передумови і установки. Так само числом можна виразити профіль належної конотації, спираючись вже не на звучання, а на значення слова.

Робота пропонує верифікацію гіпотези можливості і доцільності використання профілю належної конотації термінів і терміноелементів у термінологічній експертизі. Порядок такого запропонованого використання було названо методом ПУНКТ.

Дане дослідження також допомогло порівняти фоносемантичний та термінологічний аспекти лексикології та виявити їхній взаємозв'язок. Існують мови і терміни, де цей зв'язок може бути прослідко-

вано краще, а десь він може бути навпаки оберненим.

Зрозуміло, що ще багато питань залишається неясними, проте проведені експерименти дозволяють встановити суттєву різницю у фонетичній якості різних термінів, що має надати нові можливості термінологічній експертизи. На головне питання даного дослідження отримано безперечну відповідь: так, терміни мають власний профіль належної конотації, його можна визначити та навіть порівнювати з іншими, наприклад, фоносемантичними характеристиками терміну, що також мають свою значимість.

Практична цінність дослідження полягає в тому, що з'являється можливість глибше вивчити цінність фоносемантичного компоненту в процесі вивчення термінології, визначенні профілю належної конотації термінів. У даний час ця область лінгвістики потребує великої кількості досліджень, і будь-який експеримент наближує нас до більшої ясності.

До перспективних завдань продовження дослідження слід віднести вирішення організаційних питань проведення експертизи фонетичної якості термінів з залученням достатньої кількості експертів, дослідити можливість складати семантичний диференціал не лексеми, а дефініції, визначити місце фоносемантичної якості у комплексі експертизи термінів та терміноелементів за всіма аспектами їхньої якості, дослідити питання ґрунтовного встановлення вагових коефіцієнтів значущості окремих фоносемантичних шкал та їхньої достатності, визначити розбіжності профілів належної конотації у різних національних термінологічних системах, та у різних предметних термінологіях, встановити специфічні риси використання методу ПУНКТ по відношенню до однолексемних термінів, до повних термінів з декількома терміноелементами, до окремих терміноелементів, до базових та деривативних термінів.

Л і т е р а т у р а

1. Алаев Э. Б. Экономико-географическая терминология : [Словарь-справочник] / Э.Б. Алаев. — Москва : Мысль, 1977. — 199 с.
2. Ахманова О. С. Словарь лингвистических терминов / О. С. Ахманова. — вид. 2-е. — М.: Сов. Энциклопедия, 1969. — 607 с.
3. Братчикова Е. А. Некоторые аспекты теории и методологии современных фоносемантических исследований // Молодой ученый. — 2011. — №12. Т.1. — С. 226-229.
4. Воронин С. В. Основы фоносемантики: монография / С. В. Воронин. — Л.: Изд-во Ленинград. ун-та, 1982. — 244 с.
5. Головин В. В. Лингвистические основы учения о терминах / В. В. Головин, Р. Ю. Кобрин. — М.: Высшая школа, 1987. — 104 с.
6. Греймас А. Ж. Структурна семантика: Пошук методу / А Ж Греймас / Переклад з французької Л. Зиміна. — М.: Академічний Проект, 2004. — 368 с.
7. Гридина Т. А. Психологическая реальность значения и ассоциативная стратегия языковой игры / Т. А. Гридина // Психолінгвістическі аспекти изучения речевої діяльності. — 2006. — № 4. — С. 11-24.

8. Жеребило Т. В. Словарь лингвистических терминов и понятий. / Т В Жеребило. Вид. 5-е, випр. і доп. Назрань: ТОВ «Пілігрим», 2010. 486 с.
9. Жеребило Т В Словарь лингвистических терминов и понятий. / Т В Жеребило. Изд. 6-е, испр. и доп. — Назрань: Пилигрим, 2016. — 610 с.
10. Журавлёв А. П. Звук и смысл: Кн. для внеклас. чтения учащихся ст. клас сов / А. П. Журавлёв.— 2-е изд., испр. и доп.— М.: Просвещение, 1991.— 160 с.
11. Журавлёв О П. Фонетическое значения: монография / А. П. Журавлёв. — Л., 1974.
12. Квитко И. С. Термин в научном документе / И. С. Квитко. — Львов: Вища школа, 1976, — 125 с.
13. Кривуля П. В. Рефлексивная экономическая семиотика: система показателей ситуационной диагностики управления предприятием : монография / П. В. Кривуля. — Луганск: ТОВ «Віртуальна реальність», 2013. — 562 с.
14. Левицкий В. В. Звуковой символизм / В В Левицкий. Чернівці, 1998. — 130 с.
15. Левицкий В. В. Семантика и фонетика. Пособие, подготовленное на материале экспериментальных исследований. — Черновцы, 1973. — 103 с.
16. Петренко В Ф. Метод семантического дифференциала. / Гуманітарна енциклопедія: Концепти [Електронний ресурс] // Центр гуманітарних технологій, 2002-2019
17. Петров В. В. Семантика научных терминов / В. В. Петров. — М.: Наука, 1982. — 127 с.
18. Поляков Л. Е. Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.eduhmao.ru, 1971, 2 с.
19. Сафонова К. Я. Обґрунтування пропозиції та завдання верифікації гіпотези профілю належної конотації термінів та терміноелементів / К. Я. Сафонова, П. В. Кривуля // Південноукраїнські наукові студії : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. студентів та молодих вчених. 11 груд. 2019 р., м. Одеса / [укл.: О. Б. Петінова]. — Одеса: ПНПУ ім. Ушинського, 2019. — С. 44-46.
20. Сервіс фоносемантичного аналізу слів.[Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://psitechnology.net/servisfonosemantika.php>.
21. Симоненко Л. О. Біологічна термінологія: формування та функціонування : Навч. посіб. — Умань: РВЦ "Софія", 2006. — 103 с
22. Циткина Ф.А. Терминология и перевод (к основам сопоставительного терминоведения): [монография] / Ф.А. Циткина. — Львов: Изд-во при Львовском гос. ун-те издат. объединения «Вища школа», 1988. — 157 с.
- issledovaniy // Molodoy uchenyy. — 2011. — №12. Т.1. — С. 226-229.
4. Voronin S. V. Osnovy fonosemantiki: monografiya / S. V. Voronin. — L.: Izd-vo Leningrad. un-ta, 1982. — 244 s.
5. Golovin V. V. Lingvisticheskiye osnovy ucheniya o terminakh / V. V. Golovin, R. YU. Kobrin. — M.: Vysshaya shkola, 1987. — 104 s.
6. Greymas A. ZH. Strukturnaya semantika: Poshuk metodu / A ZH Graymas / Pereklad z frantsuz'koї L. Zimina. — M.: Akademichniy Proekt, 2004. — 368 s.
7. Gridina T.A. Psikhologicheskaya real'nost' znacheniya i assotsiativnaya strategiya yazykovoy igry / T. A. Gridina // Psikholingvisticheskiye aspekty izucheniya rechevoy deyatel'nosti. — 2006. — № 4. — С. 11-24.
8. Zherebilo T. V. Slovar' lingvisticheskikh ter-minov i ponyatiy. / T V Zherebilo. Vid. 5-ye, vipr. i dop. Nazran': TOV «Piligrim», 2010. 486 s.
9. Zherebilo T V Slovar' lingvisticheskikh ter-minov i ponyatiy. / T V Zherebilo. Izd. 6-ye, ispr. i dop. — Nazran': Piligrim, 2016. — 610 s.
10. Zhuravlov A. P. Zvuk i smysl: Kn. dlya vnek-las. chteniya uchashchikhsya st. klas sov / A. P. Zhuravlov.— 2-ye izd., ispr. i dop.— M.: Prosveshcheniye, 1991.— 160 s.
11. Zhuravlov O P. Foneticheskoye znacheniya: mo-nografiya / A. P. Zhuravlov. — L., 1974.
12. Kvitko I. S. Termin v nauchnom dokumente / I. S. Kvitko. — L'vov: Vishcha shkola, 1976, — 125 c.
13. Krivulya P. V. Refleksivnaya ekonomicheskaya semiotika: sistema pokazateley situatsionnoy diag-nostiki upravleniya predpriyatiyem : monografiya / P. V. Krivulya. — Lugansk': TOV «Virtual'na real'nist'», 2013. — 562 s.
14. Levits'kiy V. V. Zvukoviy simvolizm / V V Levits'kiy. Chernivtsi, 1998. — 130 s.
15. Levitskiy V. V. Semantika i fonetika. Po-sobiye, podgotovlennoye na materiale eksperimental'-nykh issledovaniy. — Chernovtsy, 1973. — 103 s.
16. Petrenko V F. Metod semantichnogo dife-rentsialu. / Gumanitarna yentsiklopediya: Kontsepti [Yelektronniy resurs] // Tsentr humanitarnikh tekhnolo-giy, 2002-2019
17. Petrov V. V. Semantika nauchnykh terminov / V. V. Petrov. — M.: Nauka, 1982. — 127 s.
18. Polyakov L. Ye. Koyefitsient rangovoї korelyatsii Spirmena [Yelektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: www.eduhmao.ru, 1971, 2 s.
19. Safonova K. YA. Obgruntuvannya propozitsii ta zavdannya verifikatsii gipotezi profilyu nalezhnoї konotatsii terminiv ta terminoyelementiv / K. YA. Safonova, P. V. Krivulya // Pivdennoukraїns'ki naukovі studii : materialі vseukr. nauk.-prakt. konf. studentiv ta molodikh vchenikh. 11 grud. 2019 r., m. Odesa / [ukl.: O. B. Petinova]. — Odesa: PNPU im. Ushins'kogo, 2019. — С. 44-46.
20. Servis fonosemantichnogo analizu sliv.[Yelektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <https://psitechnology.net/servisfonosemantika.php>.
21. Simonenko L. O. Biologichna terminologiya: formuvannya ta funktsionuvannya : Navch. posib. — Uman': RVTS "Sofiya", 2006. — 103 s
22. Tsitkina F.A. Terminologiya i perevod (k osnovam sopostavitel'nogo terminovedeniya): [monografiya] / F.A. Tsitkina. — L'vov: Izd-vo pri L'vovskom gos. un-te izdat. ob'yedineniya «Vishcha shkola», 1988. — 157 s.

Reference

1. Alayev E. B. Ekonomiko-geograficheskaya terminologiya : [Slovar'-spravochnik] / E.B. Alayev. — Moskva : Mysl', 1977. — 199 s.
2. Akhmanova O. S. Slovar' lingvisticheskikh te-rminov / O .S Akhmanova . — vid. 2-ye .- M.: Sov. En-tsiklopediya, 1969. — 607 s.
3. Bratchikova Ye. A. Nekotoryye aspekty teorii i metodologii sovremennykh fonosemanticheskikh

Сафонова Е. Я., Кривуля П. В. Предложение метода ПУНКТ и верификация экспертизы фонетического качества терминов с использованием профиля надлежащей коннотации на примерах из экономической терминологии

В исследовании показано место задач установления фонетического качества терминов в современной терминоведческой проблематике, коннотативного аспекта в существующих системах основных требований к терминам. Поскольку фоносемантическое значение, или звуковая оболочка, которая тоже имеет дополнительную семантическую нагрузку, является дополнительной возможностью, которая реализуется в речевой деятельности, и которую не всегда правильно и точно отражают соответствующие коннотативные оформления референции, то альтернативные варианты терминования получают дополнительный параметр оценки — фонетическое качество, которое может быть учтено в процессе терминования. Предложено определение профиля надлежащей коннотации и экспериментальное установление оценки его конкретных примеров на основе предложенного метода определения фонетического качества с использованием надлежащей коннотации терминов и терминологических элементов (метод ПУНКТ). Поскольку достаточно верифицированы результаты исследования семантического дифференциала и фоносемантических шкал, то вероятно и гипотеза, что так же числом можно выразить и профиль надлежащей коннотации, опираясь уже не на звучание, а на значение слова. Было исследовано гипотезу профиля надлежащей коннотации с использованием фоносемантических шкал на материале конкретного экспериментального установления профилей надлежащей коннотации и сравнения по результатам такого фоносемантического анализа, что позволило утверждать положительный потенциал использования и развития метода ПУНКТ. Благодаря такому исследованию можно сделать вывод о том, что каждый термин может иметь только семантический дифференциал и фоносемантический профиль, но и может иметь также собственный профиль надлежащей коннотации, который может устанавливать требования к выражению в семантическом дифференциале и фоносемантике термина различных звуковых оболочек. Правильно это будет реализовано только тогда, когда для этого есть необходимые предпосылки и установки. Исследование также помогло соотносить фоносемантический и терминологический аспекты лексикологии и выявить их взаимосвязь. Существуют языки и термины, где эта связь прослеживается лучше, но также возможны и обратные ситуации. На главный вопрос исследования получен бесспорно положительный ответ: да, термины могут иметь собственный профиль надлежащей коннотации, его можно определить и сравнивать с другими фонетическими характеристиками терминов, определяющих фонетическое качество терминов и терминологических элементов.

Ключевые слова: коннотация, метод профиля надлежащей коннотации терминов и терминологических элементов, профиль надлежащей (вменённой) коннотации, уровень фонетического качества терминов и терминологических элементов, терминологическая экспертиза, фонетическое качество терминов, фоносемантические шкалы, экономическая терминология.

Safonova K.Y., Kryvulia P.V. Proposal of the method PICTEL and verification expertise of phonetically quality of terms using a proper inducing connotation term level profile on examples of economic terminology

In a research are studied problem aspects of establishment phonetic qualities of terms in a modern terminological issues. This paper establishes existing systems of basic requirements for terms and the connotative aspect in these systems. Phonosemantic meaning (which is the same as the sound shell) is a specific opportunity that is realized in language activities and it is not always correct and accurately reflects the proper execution of connotative references. That's why alternative terminations receive an additional evaluation parameter — phonetic quality that can be taken into account during the termination process. It is proposed to define a proper imputing connotation profile for certain terms that have been specifically selected for this work. A method for determining phonetic quality using a proper imputing connotation of terms and term elements was proposed on the basis of such definition (method PICTEL). Because the results of researching semantic differential and phonosemantic scales are sufficiently verified, the hypothesis that the profile of a proper imputing connotation can be expressed by a number is also probable. But relying not on the sound but on the meaning of the word. The hypothesis of proper imputing connotation profile was investigated using phonosemantic scales on the material of specific experimental establishment of proper imputing connotation profiles. Comparison by the results of such phonosemantic analysis made possible to state the positive potential of using and developing the method PICTEL. Through this study, we can conclude that each term can has not only a semantic differential and a phonosemantic profile. But it may also has its own proper imputing connotation profile, which may set requirements for expression in the semantic differential and phonosemantics of the term using different sound envelopes. It will be implemented correct only when there are necessary backgrounds and installation. The study also helped to correlate the phonosemantic and terminological aspects of lexicology and to identify their interconnection. There are languages and terms where this connection is traced better, but somewhere it can be the opposite — inverse. The clear positive answer was given to the main research question: yes, terms can have their own proper imputing connotation profile, and can be defined and compared with other phonetic qualities of terms.

Keywords: connotation, economic terminology, proper imputing connotation terminological estimation level, proper imputing connotation, terminological expertise, terminology, phonetic quality of terms, phonosemantic scales.

Сафонова Катерина Яківна, — здобувач вищої освіти за спеціальністю 051 — Економіка, Східноукраїнський національний університет, м. Северодонецьк, Україна
messposts@gmail.com

Кривуля Павло Вікторович, — к.е.н., доц., доцент кафедри економіки і підприємництва, Східноукраїнський національний університет, м. Северодонецьк, Україна
commercecomes@gmail.com

Стаття подана 15.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-82-86>

УДК 336.563.1:334.02:65.01

ГРАНТРАЙТИНГ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПОСТКОНФЛІКТНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Семененко І.М., Ключ Ю.І., Бурко Я.В., Лісаконова В.О.

GRANTWRITING FOR BUSINESS DEVELOPMENT IN POST-CONFLICT TRANSFORMATION ENVIRONMENT

Semenenko I.M., Klius Y.I., Burko I.V., Lisakonova V.O.

Сьогодні міжнародні організації надають відповідну підтримку активній спільноті для подолання негативних наслідків кризи в Україні, у тому числі в Луганській і Донецькій областях. Ця підтримка надається у тому числі на розвиток бізнесу для розширення економічних можливостей і посилення потенціалу регіону в умовах постконфліктної трансформації. Метою статті є дослідження грантрайтингу для розвитку бізнесу в умовах постконфліктної трансформації. Починаючи з 2015 року, міжнародні організації вже реалізували певну кількість проектів, спрямованих на започаткування, відновлення або розвитку підприємницької діяльності для внутрішньо переміщених осіб і місцевого населення, що постраждали від конфлікту. Досвід розвинених країн показує, що хоча і існують певні ризики, в цілому виділення грантів не лише сприяє довгостроковому розвитку бізнесу, а і забезпечує рівні можливості для ведення бізнесу для різних верств населення. В Україні існує проблема з виділенням грантових коштів на розвиток бізнесу від держави. Створення відповідних державних програм підтримки розвитку бізнесу потребує подальшого дослідження, особливо за умови припинення через деякий час такої підтримки від міжнародних організацій.

Ключові слова: грантрайтинг, грант, розвиток бізнесу, підприємництво, постконфліктна трансформація.

Вступ. Сьогодні грантова діяльність є вельми популярною серед представників некомерційних організацій в Україні. Багато міжнародних організацій надають відповідну підтримку активній спільноті для подолання негативних наслідків кризи в країні, у тому числі в Луганській і Донецькій областях, сприяння проведенню економічних, соціальних, демократичних та інших реформ і подолання супротиву населення нововведенням, розвитку місцевих громад і підвищення їх спроможності, активізації населення громад у різних областях України та розвитку їх підприємницьких навичок. Для Луганської і Донецької областей грантові програми, спрямовані на розвиток бізнесу, є дуже важливою складовою їх

розвитку, оскільки значна кількість населення до початку конфлікту 2014 р. працювала на великих "містоутворювальних" підприємствах, а після припинення роботи цих підприємств була вимушена шукати нові місця. Тому можливості розвитку бізнесу в регіонах в умовах постконфліктної трансформації є актуальним і потребує уваги.

Постановка задачі. Грантові програми і питання надання грантів для розвитку бізнесу висвітлюються на багатьох соціальних ресурсах, які надають інформацію про можливості для некомерційних і комерційних організацій [1, 2]. В науковій літературі гранти як джерела фінансування згадуються, але не є поширеними. Так, наприклад, у [3] грант розглядається як один з новітніх фінансових інструментів для сталого розвитку регіонів України в умовах постконфліктної трансформації. Для розвитку бізнесу в рамках своїх тривалих програм розвитку гранти виділяють такі міжнародні організації як Програма Розвитку ООН (UNDP), Фонд ООН у галузі народонаселення (UNFPA), ООН Жінки (UN Women), Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO), Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), Шведське агентство з питань міжнародної співпраці та розвитку (SIDA), Данська Рада у справах біженців – Данська Група з розмінування (DRC і DDG), Чеська гуманітарна недержавна організація "Людина в біді" People in Need etc [4]. В інших джерелах гранти згадуються як джерела фінансування бізнесу, але також в рамках надання міжнародної технічної допомоги для сталого розвитку бізнесу [5, 6]. Метою статті є дослідження грантрайтингу для розвитку бізнесу в умовах постконфліктної трансформації.

Результати. Сьогодні в Україні спостерігаються незначні коливання кількості суб'єктів господарювання – мікро і малих підприємств, тоді як, наприклад, в Луганській області їхня кількість значно

зменшилась після початку військового конфлікту у 2014 році [7]. Очевидно, що частина з цих суб'єктів господарювання перемістилася до інших областей України та до контрольованої частини Луганської області, тоді як інші або закрилися, або залишилися на окупованій території. Зміна кількості працюючих підприємств суттєво впливає на економічний розвиток самого регіону. Розвиток малого бізнесу залишається одним з найбільш дієвих інструментів для розвитку економіки регіону в цілому, який постраждав від конфлікту та має зруйновану інфраструктуру, велику кількість непрацевлаштованих внутрішньо переміщених осіб, відсутність крупних інвестицій через суттєві ризики, що військовий конфлікт знову перейде в гостру фазу. Саме тому міжнародні організації спрямували свою діяльність у тому числі на відновлення критичної інфраструктури Луганської і Донецької областей, допомогу у набутті нових навичок і компетентностей звільненими внутрішньо переміщеними особами та зміцненні їх економічного потенціалу, відкриття нового бізнесу та підсилення вже існуючого за рахунок працевлаштування нових осіб.

Якщо поглянути на програми, в рамках яких реалізується допомога міжнародних організацій розвитку малого бізнесу, то можна відзначити такі:

- "Програма малих грантів для започаткування або відновлення підприємницької діяльності" в рамках Проектів "Швидке реагування на соціальні та економічні проблеми внутрішньо переміщених осіб в Україні" та "Економічне і соціальне відновлення Донбасу", що реалізуються ПРООН за фінансової підтримки Уряду Японії і в партнерстві з Урядом України (2015 р.) [8];

- "Конкурс бізнес-грантів для започаткування, відновлення або розвитку підприємницької діяльності для внутрішньо переміщених осіб і місцевого населення", що реалізується в рамках Програми відновлення та розбудови миру ПРООН за фінансової підтримки урядів різних країн (2016-2017 рр.) [8];

- "Конкурс мікро-грантів на розвиток підприємницької діяльності" в рамках програми, спрямовану на підтримку внутрішньо переміщених осіб та осіб, що постраждали від конфлікту в Україні, які потребують допомоги для початку нового та відновлення або розширення існуючого бізнесу, що реалізується Данською Радою у справах Біженців (DRC) за фінансової підтримки Швейцарської агенції розвитку та співробітництва (SDC) і Департаменту Міжнародного Розвитку Великобританії (DFID) (2017 р.) [1];

- "Економічні можливості постраждалим від конфлікту", що реалізується Українським Жіночим Фондом, за підтримки USAID (2016-2018 рр.) [9];

- "Конкурс малих бізнес-грантів на відкриття, відновлення та розширення мікро, малих та середніх підприємств", що реалізовується в рамках Програми ООН із відновлення та розбудови миру ПРООН, ООН Жінки, UNFPA і FAO (2019-2020 рр.) [8];

- "Нагальна гуманітарна допомога та підтримка раннього відновлення для уразливих ВПО, людей, які повернулися, та громад, постраждалих внаслідок конфлікту на сході України", що реалізується Міжнародною організацією з міграції (МОМ), Агентством ООН з питань міграції, за фінансування Бюро з питань народонаселення, біженців та міграції Державного департаменту США (2020 р.) [10].

Цей перелік не є вичерпним, але з нього можна побачити, що головна мета багатьох програм пов'язана з "поліпшенням життя внутрішньо переміщених осіб та місцевого населення шляхом підтримки підприємницької діяльності та малого бізнесу" [8], "надання можливостей для відновлення / стабілізації джерела коштів для існування та досягнення довгострокових рішень для ВПО та осіб, які постраждали від конфлікту в Україні" [1], "розширення економічних можливостей для осіб, постраждалих від конфлікту" [10]. Тобто діяльність міжнародних організацій має на меті відновити можливості і посилити потенціал територій і людей, що постраждали від військового конфлікту, визнаючи надання грантів на розвиток бізнесу як необхідність розвитку регіону в цілому в умовах його постконфліктної трансформації. У той же час допомога від держави на розвиток бізнесу як така відсутня.

В аналітичному дослідженні щодо розвитку та підтримки малого та середнього бізнесу в Луганській та Донецькій областях зазначали, що основними перешкодами для відкриття бізнесу для внутрішньо переміщених осіб є нестача коштів і важкість їх отримати від банків, неузгодженість політики держави стосовно виділення приміщення або землі, високе податкове навантаження на початку роботи бізнесу [10], що свідчить про відсутність або низьку підтримку з боку держави. Серед проблем для розвитку бізнесу мешканці Луганської і Донецької областей називали високі тарифи на комунальні послуги, неналежна інфраструктура, відсутність справедливої конкуренції, логістичні проблеми через наявність блокпостів, відсутність консультаційної допомоги з боку держави [10]. При цьому, за результатами аудиту ефективності використання коштів держбюджету Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України (МТОТ) "дуже повільно" здійснювало використання грантових коштів від Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР) в рамках Проекту "Подолання наслідків конфлікту, пілотний проект з відновлення та розбудови спроможностей", який передбачав у тому числі розвиток підприємницьких ініціатив серед внутрішньо-переміщених осіб і ветеранів антитерористичної операції [11]. Тобто Міністерство, яке має займатися саме відновленням потенціалу регіону в умовах постконфліктної трансформації, не може в повній мірі надати підтримку такому відновленню.

Брак коштів є головним бар'єром для розвитку бізнесу не лише в регіонах в умовах постконфліктної трансформації, а і у розвинених країнах. Дослі-

дження мікро- та малого бізнесу у Північно-Західній Англії під час ініціалізації та створення нових підприємств (наприклад, перед створенням, 0-6 місяців та 6-12 місяців з початку роботи) прагнуло дати відповідь на деякі з питань стосовно бар'єрів для бізнесу і визначити потреби нових власників бізнесу. Результати дослідження показали, що фінансові труднощі та ставлення банків до нових власників бізнесу є головними перешкодами для успішного створення підприємств, ~~наставники та більш конкретні поради~~. Власники новоствореного малого та мікро-бізнесу не мають можливості реалізувати свій потенціал, оскільки не мають доступу до фінансових ресурсів [12].

Подібного висновку дійшли і французькі вчені, які розглядаючи важливість створення та динаміку життя нових бізнесів, пояснюють, чому допомога стартапам стала важливою частиною політики зайнятості у розвинених країнах [13]. Зокрема, у США є 16 спеціальних державних програм для підприємців, 9 з яких надають допомогу початківцям (навчання підприємницькій діяльності та менеджменту, консалтинг, послуги), 2 – допомагають в отриманні кредитів, 2 – пов'язані з наданням грантів бізнесу, а 3 – присвячені допомозі бізнесу та наданню позик. Більшість цих програм націлені на людей, які вважаються неблагополучними в економічній конкуренції через їх етнічне походження, стать або географічне положення [13]. Тобто у такий спосіб забезпечуються рівні можливості для ведення бізнесу для різних верств населення.

Грошова допомога підприємцям надавалась також в Німеччині. Ця допомога була у формі субсидії, які надавались новому підприємцю – безробітній особі, яка планувала відкрити бізнес – на шість місяців і дорівнювала виплатам, які ця особа мала отримати у разі безробіття. Оцінки показали, що після першого року існування підприємства, створені безробітними людьми, які отримували державну підтримку на сході Німеччини, мали меншу ймовірність виживання, ніж ті, що на західній Німеччині. Цей результат пояснювався опортуністичною поведінкою або "ефектом готівкових коштів": деякі люди, які отримували державні субсидії при створенні свого бізнесу, хотіли лише отримати фінансову допомогу і закрити бізнес незабаром після цього. Проте ті підприємства у східній Німеччині, які "пережили" один рік після створення із допомогою державних грантів, протягом наступних п'яти років показали зростання зайнятості та міцні позиції і, отже, подолали зазначений "ефект" [13]. Таку саму аналогію можна провести і з вітчизняним бізнесом в Луганській і Донецькій областях: деякі представники відкрили бізнес за допомогою грантових коштів від міжнародних організацій, але після закінчення грантового періоду або закрили свій бізнес (залишивши або реалізувавши певне обладнання), або продовжують працювати і розвиватися. Це можна пояснити як опортуністичною поведінкою, так і неспроможні-

стю вести бізнес в умовах постконфліктної трансформації та відсутності підтримки з боку держави.

У [14] також зазначено про гранти як одне із "втручань" держави у фінансовий ринок. Причому, гранти можуть надаватися урядом безпосередньо цільовим одержувачам в кінці певного окресленого періоду, коли бізнес отримає прибуток як компенсація його витрат та зниження обсягу податків, що бізнес має сплатити. Використання таких грантів матиме певний ефект, оскільки прямі позики підприємцям орієнтовані, насамперед, на найбільш ефективні проекти, а гарантовані кредити приваблюють відносно ризикованих підприємств.

Про позитивні результати надання грантів малому бізнесу свідчать і дослідження, проведені у США [15]. Зокрема, Міністерство сільськогосподарства США за період з 2001 по 2015 рік надало 2345 грантів загальною вартістю 318 млн дол. США підприємцям-фермерам, щоб допомогти їм підвищити цінність їх сільськогосподарських товарів, наприклад, шляхом додаткової переробки чи збуту нової продукції. Підприємці, які отримали ці гранти між 2001 та 2013 роками, мали меншу ймовірність припинити свою діяльність або зазнати збитків порівняно з тими підприємцями, які не отримували гранти. При чому, цей ефект зберігався навіть через 6 років після отримання грантів. У період з 2001 по 2013 рік підприємства, які отримали грант, та подібні підприємства – не реципієнти, на момент надання гранту в середньому мали 14 працівників. Отримані гранти від держави дали можливість отримувачам за 5 років після отримання гранту працевлаштувати на 5-6 більше працівників, ніж підприємства, які не отримували такої допомоги [15]. Доцільність виділення грантових коштів для розвитку бізнесу навіть у розвинених країнах підтверджується відповідними розрахунками.

Висновки. Таким чином, грантові кошти виділяються урядами різних країн на розвиток малого і середнього бізнесу. Серед цих країн є такі високорозвинені, як США, Великобританія, Німеччина, Франція та інші. Це свідчить про те, що незважаючи на існування певних ризиків, гранти для розвитку бізнесу є бажаною умовою для стабільності і розвитку країни в цілому. На жаль, в Україні існує проблема з виділенням грантових коштів від держави на розвиток бізнесу. Згідно з [6], серед джерел фінансування для започаткування бізнесу та процесу ведення бізнесу таке джерело, як грант, відсутній.

Міжнародні організації дійсно відіграють значну роль у розвитку бізнесу в умовах постконфліктної трансформації. Проте через деякий час такі кошти вже не будуть виділятися, оскільки країна перейде на новий етап розвитку. І тоді є доцільним забезпечувати діяльність відповідних фондів і підтримки підприємств вже лише за рахунок держави та власне самих громад. Тому питання створення відповідних державних програм підтримки розвитку бізнесу потребує подальшого дослідження.

Література

1. Ресурсний центр ГУРТ. URL: <https://gurt.org.ua/> (дата звернення 02.01.2020).
2. Громадський простір. URL: <https://www.prostir.ua/> (дата звернення 02.01.2020).
3. Semenenko I., Tyshchenko V. Financial instruments for sustainable development of regions in Ukraine in conditions of post-conflict transformation. In: Social Transformations of the National Economy in the Context of European Integration Processes: Collective monograph / Yu. Pasichnyk and others: [Ed. by Doctors of Economics Sciences, Prof. Lupenko Yu., Pasichnyk Yu.]. Shioda GmbH, Steyr, Austria, 2019. 350 p.
4. Semenenko I., Halhash R., Ivchenko Y. Role of international organizations in promoting sustainable development in conflict-affected regions: case of Luhansk region in Ukraine. *European Journal of Sustainable Development*. 2019. Vol. 8, № 2. P. 21–34.
5. Котенко Т. М. Міжнародна технічна допомога як спосіб підтримки малого та середнього бізнесу в Україні. Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу : зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., 10 листоп. 2017 р., Київ. Київ : КНЕУ, 2017. С. 192–197.
6. Волкова Н. І., Саржевська А. О. Альтернативні джерела фінансування малого та середнього підприємництва в Україні. *Фінанси, облік, банки*. 2018. № 1(23). С. 39–47.
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 02.01.2020).
8. UNDP Україна. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home.html> (дата звернення 02.01.2020).
9. Розвиток та підтримка малого та середнього бізнесу в Луганській та Донецькій областях. Аналітичне дослідження. Київ: УЖФ, 2017. 64 с.
10. MOM набирає учасників нового проекту з підтримки бізнесу / Міжнародна організація з міграції. URL: <http://iom.org.ua/ua/mom-nabyraye-uchasnykiv-novogo-proektu-z-pidtrymky-biznesu?fbclid=IwAR2zdmZ3T4ZdpQZCYRp46jZY-p5t026jrSrFwNFtAv0rz0gmCEgH1kVaBM> (дата звернення 02.01.2020).
11. Звіт про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, виділених Міністерству з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України, на заходи з реінтеграції тимчасово окупованих територій та їх населення в єдиний конституційний простір України. Затверджено рішенням Рахункової палати від 22.10.2019 № 29-3. Київ: Рахункова Палата, 2019. 70 с.
12. Fielden S. L., Davidson M. J.; Makin P. J. Barriers encountered during micro and small business start-up in North-West England. Source: *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2000. Vol. 7, No 4. Pp. 295–304.
13. Duhautois R., Redor D., Desiège L. Long term effect of public subsidies on start-up survival and economic performance: an empirical study with French data. *Revue d'économie industrielle*. 2015. Vol. 149. Pp. 11–41.
14. Li W. Government Loan, Guarantee, and Grant Programs: An Evaluation. *FRB Richmond Economic Quarterly*. 1998. Vol. 84, no. 4. Pp. 25–51.
15. Rupasingha A., Pender J., Wiggins S. USDA's Value-Added Producer Grant Program and Its Effect on Business Survival and Growth. URL: <https://ageconsearch.umn.edu/record/276236/> (дата звернення 02.01.2020).

References

1. Resursnyy tsentr HURT. URL: <https://gurt.org.ua/> (date of access 02.01.2020).
2. Hromads'kyi prostir. URL: <https://www.prostir.ua/> (date of access 02.01.2020).
3. Semenenko I., Tyshchenko V. Financial instruments for sustainable development of regions in Ukraine in conditions of post-conflict transformation. In: *Social Transformations of the National Economy in the Context of European Integration Processes: Collective monograph / Yu. Pasichnyk and others: [Ed. by Doctors of Economics Sciences, Prof. Lupenko Yu., Pasichnyk Yu.]. Shioda GmbH, Steyr, Austria, 2019. 350 p.*
4. Semenenko I., Halhash R., Ivchenko Y. Role of international organizations in promoting sustainable development in conflict-affected regions: case of Luhansk region in Ukraine. *European Journal of Sustainable Development*. 2019. Vol. 8, № 2. P. 21–34.
5. Kotenko T. M. Mizhnarodna tekhnichna dopomoha yak sposib pidtrymky maloho ta seredn'oho biznesu v Ukrainy. *Finansovo-kredytnyy mekhanizm aktyvizatsiyi investytsiynoho protsesu : zb. materialiv III Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 10 lystop. 2017 r., Kyiv. Kyiv : KNEU, 2017. S. 192–197.*
6. Volkova N. I., Sarzhevs'ka A. O. Al'ternatyvni dzhерela finansuvannya maloho ta seredn'oho pidpryemnytstva v Ukraini. *Finansy, oblik, banky*. 2018. № 1(23). S. 39–47.
7. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (date of access 02.01.2020).
8. UNDP Ukraine. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home.html> (date of access 01.02.2020).
9. Rozvytok ta pidtrymka maloho ta seredn'oho biznesu v Luhans'kiy ta Donets'kiy oblastiakh. *Analitichne doslidzhennya*. Kyiv: UZHF, 2017. 64 s.
10. MOM nabyraye uchashnykiv novoho projektu z pidtrymky biznesu / Mizhnarodna orhanizatsiya z mihratsiyi. URL: <http://iom.org.ua/ua/mom-nabyraye-uchasnykiv-novogo-proektu-z-pidtrymky-biznesu?fbclid=IwAR2zdmZ3T4ZdpQZCYRp46jZY-p5t026jrSrFwNFtAv0rz0gmCEgH1kVaBM> (date of access 02.01.2020).
11. Zvit pro rezul'taty audytu efektyvnosti vykorystannya koshtiv derzhavnoho byudzhetu, vydilenykh Ministerstvu z pytan' tymchasovo okupovanykh terytoriy ta vnutrishn'o peremishchenykh osib Ukrainy, na zakhody z reintehratsiyi tymchasovo okupovanykh terytoriy ta yikh naselennya v yedyny konstytsiynnyy prostir Ukrainy. *Zatverdzheno rishennyam Rakhunkovoyi palaty vid 22.10.2019 № 29-3*. Kyiv: Rakhunkova Palata, 2019. 70 s.
12. Fielden S. L., Davidson M. J.; Makin P. J. Barriers encountered during micro and small business start-up in North-West England. Source: *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2000. Vol. 7, No 4. Pp. 295–304.
13. Duhautois R., Redor D., Desiège L. Long term effect of public subsidies on start-up survival and economic performance: an empirical study with French data. *Revue d'économie industrielle*. 2015. Vol. 149. Pp. 11–41.
14. Li W. Government Loan, Guarantee, and Grant Programs: An Evaluation. *FRB Richmond Economic Quarterly*. 1998. Vol. 84, no. 4. Pp. 25–51.
15. Rupasingha A., Pender J., Wiggins S. USDA's Value-Added Producer Grant Program and Its Effect on Business Survival and Growth. URL: <https://ageconsearch.umn.edu/record/276236/> (date of access 02.01.2020).

Семененко І.М., Ключ Ю.І., Бурко Я.В., Лісаконова В.О. Грантрайтинг для розвитку бізнесу в умовах постконфліктної трансформації

Сегодня международные организации оказывают соответствующую поддержку активному сообществу для преодоления негативных последствий кризиса в Украине, в том числе в Луганской и Донецкой областях. Эта поддержка предоставляется в том числе на развитие бизнеса для расширения экономических возможностей и усиления потенциала региона в условиях постконфликтной трансформации. Целью статьи является исследование грантрайтинга для развития бизнеса в условиях постконфликтной трансформации. Начиная с 2015 года, международные организации уже реализовали определенное количество проектов, направленных на открытие, восстановление или развитие предпринимательской деятельности для внутренне перемещенных лиц и местного населения, пострадавшего от конфликта. Опыт развитых стран показывает, что хотя и существуют определенные риски, в целом выделение грантов не только способствует долгосрочному развитию бизнеса, а и обеспечивает равные возможности для ведения бизнеса для различных слоев населения. В Украине существует проблема с выделением грантовых средств на развитие бизнеса от государства. Создание соответствующих государственных программ поддержки развития бизнеса требует дальнейшего исследования, особенно при условии прекращения через некоторое время такой поддержки от международных организаций.

Ключевые слова: грантрайтинг, грант, развитие бизнеса, предпринимательство, постконфликтная трансформация.

Semenenko I.M., Klius Y.I., Burko I.V., Lisakonova V.O. Grantwriting for business development in post-conflict transformation environment

Today, international organizations provide relevant support to the active community to overcome the negative effects of the crisis in Ukraine, including in Luhansk and Donetsk regions. This support is provided, inter alia, for business development to enhance economic opportunities and strengthen the region's capacity in post-conflict transformation environment. The purpose of this article is to investigate grantwriting for business development in post-conflict transformation environment. Because of the military conflict which started in 2014, the number of enterprises in Luhansk region

have decreased significantly. It is evident that some of these businesses have moved to other regions of Ukraine and to the part of Luhansk region under the Ukrainian government control, while others have either stopped their activities or remained at the occupied territory.

Small business development remains one of the most effective tools for developing the regional economy especially for a region, affected by a conflict. That is why international organizations have focused their activities at development of Lugansk and Donetsk regions as post-conflict territories and recognize provision of the business development grants as a necessity for the development of the region as a whole in the context of its post-conflict transformation. Since 2015, international organizations have already implemented a number of projects aimed at starting, restoring or developing entrepreneurial activities for internally displaced persons and local population affected by the conflict. At the same time, there is no grant assistance from the state for business development.

The experience of the developed countries shows that while there are certain risks, overall grants do not only contribute to long-term business development, but also provide equal business opportunities for different population segments. In Ukraine, there is a problem with the allocation of grants for business development from the government. Establishing appropriate government support programs for business development requires further research, especially if such support is cancelled after some time by international organizations.

Keywords: grantwriting, grant, business development, entrepreneurship, post-conflict transformation.

Семененко Інна Максимівна – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки і підприємництва СНУ ім. В. Даля, Україна

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

Бурко Ярослав Валерійович – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва СНУ ім. В. Даля, Україна

Лісаконова Валентина Олегівна – магістрант кафедри економіки і підприємництва СНУ ім. В. Даля, Україна

Стаття подана 17.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-87-92>

УДК 338.46

ВИТРАТИ НА ОХОРОНУ ПРАЦІ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ

Тацій І.В.

COSTS FOR LABOR PROTECTION AS OBJECT OF MANAGEMENT ACCOUNT AND ANALYSIS

Tatsii I.V.

У статті досліджено динаміку професійних захворювань і травматизму в Україні за останні роки. Обумовлена необхідність надання достовірних даних підприємствами різних форм власності для формування прозорості та об'єктивної інформації про витрати на охорону праці для вирішення проблем підвищення рівня професійної безпеки. Внесено зміни у класифікацію факторів щодо оцінки ефективності системи управління охороною праці. Запропоновано впровадження інтегрованої системи управління небезпеками і ризиками, екологічними аспектами шляхом постійного вдосконалення діяльності підприємства в області охорони навколишнього середовища, здоров'я та безпеки на виробництві.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, нещасний випадок, виробничий травматизм, управління витратами на охорону праці.

Постановка проблеми. Недосконала система управління витратами з охорони праці в Україні негативно впливає на розвиток економіки, викликає суттєві втрати не лише в рамках окремих підприємств. Це визначає актуальність розробки методів обліково-аналітичного забезпечення управління цим видом витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної ефективності природоохоронної діяльності досліджували вітчизняні вчені-економісти та екологи В. Аніщенко, В. Будкін, А. Голиков, О. Дейнека, Р. Дубас, С. Запотоцький, О. Кононенко, І. Луцький, З. Манів, С. Манів, Я. Олійник, В. Пасько, Л. Позднякова, О. Черевко, П. Чорномаз та інші. Однак, економічні інтереси суспільства та підприємства при здійсненні природоохоронних заходів можуть не збігатися, що обумовлюється такими причинами: перевищування заподіяного збитку навколишньому середовищу фінансових можливостей підприємства стосовно його компенсації; недостатність фінансових ресурсів підприємства для реалізації природоохоронних заходів,

програм у повному обсязі з необхідною ефективністю; недосконалість механізму плати за забруднення довкілля, який не дозволяє у повному обсязі відшкодувати еколого-економічні збитки, завдані довкіллю; складність урахування всіх можливих наслідків та результатів впливу на довкілля.

Мета. Основною метою статті є дослідження динаміки витрат на охорону праці в Україні за останні роки, обґрунтування необхідності розробки стратегії, щодо їх управління, внесення змін у класифікацію факторів для оцінки ефективності системи управління охороною праці.

Матеріали і результати дослідження. Аналіз статистичних даних з розподілу страхових нещасних випадків на виробництві за даними актів Н-1 по регіонах України за I півріччя 2019 року у порівнянні з I півріччям 2018 року наведено у табл.1. Дані таблиці свідчать про збільшення кількості смертей на на 9,2 %.

Проаналізуємо як змінилась динаміка страхових нещасних випадків на виробництві по регіонах України у табл. 2.

Оскільки показник страхових нещасних випадків на виробництві є дестимулятором, рейтинг відносних показників динаміки цього показника за регіонами України буде виглядати наступним чином:

- 1 місце - Івано-Франківська область;
- 2 місце – Вінницька область;
- 3 місце – Рівненська область;
- 4 місце – Херсонська область;
- 5 місце – Черкаська область.

Найбільший рівень травматизму сталася на великих промислових підприємствах (ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля», ПАТ «Шахтоуправління «Покровське» ТОВ «ДТЕК «Добропіллявугілля», ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»).

Таблиця 1

Розподіл страхових нещасних випадків на виробництві за даними актів Н-1 по регіонах України за I півріччя 2019 року у порівнянні з I півріччям 2018 року* [1]

Області	2018рік		2019рік		Різниця, + / -	
	Всього	в т.ч. - зі смертельним наслідком	Всього	в т.ч. - зі смертельним наслідком	Всього	в т.ч. - зі смертельним наслідком
Україна	2385	173	2335	189	-50	16
АР Крим	0	0	0	0	0	0
м. Севастополь	0	0	0	0	0	0
Вінницька	114	4	78	4	-36	0
Волинська	95	3	105	11	10	8
Дніпропетровська	333	24	363	19	30	-5
Донецька	298	13	249	12	-49	-1
Житомирська	77	6	75	7	-2	1
Закарпатська	27	3	21	3	-6	0
Запорізька	143	7	126	7	-17	0
Івано-Франківська	54	10	35	7	-19	3
Київська	100	5	104	12	4	7
м. Київ	213	15	259	13	46	-2
Кіровоградська	50	3	46	0	-4	-3
Луганська	66	0	59	1	-7	1
Львівська	162	21	128	22	-34	1
Миколаївська	63	5	53	10	-10	5
Одеська	79	8	91	11	12	3
Полтавська	70	11	89	6	19	5
Рівненська	53	5	39	3	-14	-2
Сумська	45	1	59	3	14	2
Тернопільська	27	3	36	6	9	3
Харківська	103	20	85	6	-18	-14
Херсонська	43	3	32	5	-11	2
Хмельницька	46	3	65	7	19	4
Черкаська	61	8	47	5	-14	-3
Чернівецька	20	3	27	1	7	-2
Чернігівська	43	6	64	6	21	0

*без урахування даних по тимчасово окупованим територіям

Таблиця 2

Динаміка страхових нещасних випадків на виробництві по регіонах України*

Області	Темп росту страхових нещасних випадків у 2019 році відносно 2018 року, %	Темп росту страхових нещасних випадків зі смертельним наслідком у 2019 році відносно 2018 року, %
1	2	3
Україна	97,9	109,2
АР Крим	-	-
м. Севастополь	-	-
Вінницька	68,4	100,0
Волинська	110,5	103,7
Дніпропетровська	109,0	79,2
Донецька	83,6	92,3
Житомирська	97,4	92,39
Закарпатська	77,8	100,0
Запорізька	88,1	100,0
Івано-Франківська	64,8	102,4
Київська	104,0	240,0
м. Київ	121,6	86,7
Кіровоградська	92,0	0
Луганська	89,4	0
Львівська	79,0	104,7
Миколаївська	84,1	200,0
Одеська	115,2	137,5
Полтавська	127,1	54,5
Рівненська	73,6	60,0
Сумська	131,1	300,0
Тернопільська	133,3	200,0

Продовження табл. 2

1	2	3
Харківська	82,5	30,0
Херсонська	74,4	166,7
Хмельницька	141,3	233,3
Черкаська	77,0	62,5
Чернівецька	135,0	33,3
Чернігівська	148,8	100,0

*без урахування даних по тимчасово окупованим територіям

Таблиця 3

Аналіз структури причин нещасних випадків по Україні за I півріччя 2019 року

Причини нещасних випадків	Кількість травмованих, осіб	Питома вага, %
1	2	3
1. Організаційні	1522	65,2
2. Психофізіологічні	521	22,3
3. Технічні	292	12,5
УСЬОГО	2335	100,0

Співвідношення травмованих на підприємствах України: 71,4 % чоловіків та 28,6 жінок від загальної кількості травмованих по Україні.

Алкогольне сп'яніння було однією з причин травмування на підприємствах. 2,4% від загальної кількості травмованих по Україні у I півріччі 2019 року було травмовано саме за цією причиною.

Травмонебезпечними галузями економіки України залишаються: добувна промисловість, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність.

У табл.3 проведений аналіз структури причин нещасних випадків по Україні за I півріччя 2019 року.

У I півріччі 2019 року кількість нещасних випадків, до яких призвела експлуатація обладнання, устаткування, машин та механізмів, становить 750 випадків, в т.ч. 87 – смертельно, що складає 32,1 % від загальної кількості травмованих по Україні.

До устаткування, використання якого найчастіше приводить до настання нещасних випадків, належать: автомобілі – 7,0 % від загальної кількості травмованих по Україні; автомобілі спеціалізовані, автопоїзди, автомобілі-тягачі, кузови-фургони – 4,2 % (97 осіб); устаткування гірничо-шахтне – 4,0 % (93 особи).

Основними травмонебезпечними галузями економіки та видів робіт в Україні залишаються: добувна промисловість і розроблення кар'єрів - кількість травмованих складає 17,6 % від загальної кількості травмованих по Україні (410 осіб, в т.ч. 13 - смертельно); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 9,7 % (226 травмованих осіб, в т.ч. – 32 смертельно); ремонт автотранспортних засобів – 7,2 % (168 травмованих осіб, в т.ч. 16 - смертельно).

Кількість травмованих осіб у цих галузях складає 34,5 % від загальної кількості травмованих по Україні.

У I півріччі 2019 року у порівнянні з I півріччям 2018 року кількість професійних захворювань збільшилась на 31,0 %, або на 270 захворювань (з 870 до 1140).

У I півріччі 2019 року у порівнянні з I півріччям 2018 року кількість професійних захворювань збільшилась на 31,0 %.

Значне збільшення кількості профзахворювань порівняно з відповідним періодом минулого року відбулося на підприємствах вугільної промисловості.

Найбільша кількість професійних захворювань зареєстрована у: Дніпропетровській області (38,2 %), Львівській області (18,2 %) та Донецькій області (14,8 %). Кількість потерпілих осіб, які отримали профзахворювання у цих областях складає 71,2 % від загальної кількості потерпілих по Україні, які мають профзахворювання.

Основними факторами, в наслідок яких виникли професійні захворювання у I півріччі 2019 року, є – недосконалість механізмів та робочого інструменту – 23,3 %, недосконалість технологічного процесу – 16,4 % та невикористання засобів індивідуального захисту – 10,2 % від їх загальної кількості.

Добувна промисловість – лідер по кількості професійних захворювань (83,9 % від загальної кількості захворювань по Україні).

Наведені вище цифри свідчать про необхідність вирішення проблем стану безпеки праці в Україні та формування прозорості та неупередженої інформації про витрати на охорону праці, їх контроль і аналіз, надання достовірної інформації про стан охорони праці на підприємствах.

Система менеджменту професійної безпеки, охорони здоров'я та навколишнього середовища (EHS MS) включає в себе гармонізовану інтеграцію двох систем менеджменту: системи екологічного менеджменту та системи менеджменту професійної безпеки та охорони здоров'я.

Таблиця 4

Розподіл кількості професійних захворювань за даними актів П-4 по регіонах України за I півріччя 2019 року у порівнянні з I півріччям 2018 року* [2]

Регіон	Кількість складених актів за Формою П-4 (2018 рік)	Кількість складених актів за Формою П-4 (2019 рік)	Збільшення (зменшення) кількості складених актів	Відсоток збільшення (зменшення) кількості складених актів
Всього по Україні	870	1140	270	31
АР Крим	-	-	-	-
Вінницька обл.	3	2	-1	-33,3
Волинська обл.	28	61	33	117,9
Дніпропетровська обл.	363	435	72	19,8
Донецька обл.	148	169	21	14,2
Житомирська обл.	13	7	-6	-46,2
Закарпатська обл.	0	0	0	0
Запорізька обл.	29	44	15	51,7
Івано-Франківська обл.	1	1	0	0
Київська обл.	0	0	0	0
Кіровоградська обл.	41	98	57	139,0
Луганська обл.	31	54	23	74,2
Львівська обл.	138	207	69	50,0
Миколаївська обл.	5	2	-3	-60,0
Одеська область	0	1	1	-100,0
Полтавська обл.	2	0	-2	-100,0
Рівненська обл.	1	0	-1	-100,0
Сумська область	24	41	17	70,8
Тернопільська обл.	0	1	1	100,0
Харківська область	35	10	-25	-71,4
Херсонська обл.	1	0	1	-100,0
Хмельницька обл.	0	0	0	0
Черкаська обл.	2	5	3	150,0
Чернівецька обл.	0	0	0	0
Чернігівська обл.	0	0	0	100,0
м. Київ	5	1	-4	-80,0
м. Севастополь	-	-	-	-

*без урахування даних по тимчасово окупованим територіям

EHS MS - це сучасний підхід до врахування пріоритетів безпеки на виробництві, охорони здоров'я та навколишнього середовища при плануванні і здійсненні діяльності підприємства, невід'ємна складова частина загальної системи управління підприємством.

Що очікується від впровадження інтегрованої системи менеджменту професійної безпеки, охорони здоров'я та навколишнього середовища? Перш за все, впровадження системи здійснюється для більш якісної організації роботи в галузі охорони праці та навколишнього середовища. Так, в рамках розробки системи професійної безпеки і охорони здоров'я:

ідентифікуються і аналізуються небезпеки і ризики по кожній окремій професії і на кожному робочому місці, дається оцінка цим ризикам і небезпекам, розробляються заходи по управлінню (запобігання) виникнення інцидентів і аварійних (позаштатних) ситуацій.

Основний принцип EHS MS - управління небезпеками і ризиками, істотними екологічними аспектами шляхом постійного вдосконалення діяльності підприємства в області охорони навколишнього середовища, здоров'я та безпеки на виробництві.

Звичайно, можна було б зупинитися на розробці і впровадженні окремо двох систем менеджменту, і не займатися їх інтеграцією. Однак, якщо ми порівняємо стандарти OHSAS 18001: 2007 та ISO 14001: 2004, то побачимо, що їх вимоги і підходи багато в чому схожі між собою. Більш того, вимоги цих стандартів схожі з вимогами стандарту ISO 9001: 2000 (2003). Тому, в рамках підприємства за доцільне інтегрувати ці системи.

Процес розробки вищевказаних систем здійснюється наступним чином.

Доцільно розробити «Програму робіт з розробки та впровадження інтегрованої системи», створити робочу групу. Відповідальними за розробку і впровадження інтегрованої системи призначаються керівники відповідних структурних підрозділів.

Представнику керівництва по EHS MS надаються повноваження з управління, моніторингу, оцінки та координації системи управління, надання звітів керівництву про функціонування EHS MS для її аналізу і постійного вдосконалення.

Структура документації системи екологічного менеджменту та системи менеджменту професійної безпеки та охорони здоров'я нагадує структуру документації СМК, тобто складається з 4-х основних рівнів.

1-й рівень - керівництво по EHS MS - основний документ, який описує систему екологічного менеджменту, а також систему менеджменту професійної безпеки та охорони здоров'я, область їх застосування, задокументовані методики або посилання на них. Керівництво по EHS MS встановлює також основні принципи функціонування систем менеджменту, визначає процеси і їх взаємозв'язок і т.д.

2-й рівень, також як і в СМК, - це робочі процедури. Тут необхідно зазначити, що стандарти ISO 14001 та OHSAS 18001 визначають як нові процеси і вимоги, для виконання яких треба було розробити принципово нові робочі процедури (наприклад, по ідентифікації екологічних аспектів, небезпек, оцінки ризиків), так і ряд вимог, які в принципі аналогічні вимогам стандарту ISO 9001: 2000 (2003), тому нам треба було лише переглянути ряд існуючих робочих процедур і внести відповідні поправки, внесені вами зміни можуть в них.

Наступний, 3-й рівень документації, також як і в СМК - це посадові інструкції, положення про відділи, технологічні та виробничі інструкції та деякі інші документи. У зв'язку з впровадженням системи

екологічного менеджменту та системи менеджменту професійної безпеки та охорони здоров'я.

Найнижчий, 4-й рівень - це протоколи (записи) якості. Записи служать об'єктивним свідченням відповідності інтегрованої системи EHS MS, продукції, персоналу, процесів або діяльності, управління операціями, документації і обладнання, що пред'являються до них вимогам. Записи є основою для подальшого проведення аналізу, визначення та оцінювання причин різних невідповідностей, призначення коригувальних та запобіжних дій, визначення їх результативності та ефективності.

На основі методичних підходів, розроблених і викладених в зазначених робочих процедурах, в рамках системи екологічного менеджменту виконується робота по ідентифікації екологічних аспектів і розробляється реєстр суттєвий аспект, а в рамках системи менеджменту професійної безпеки та охорони здоров'я проводиться ідентифікація та розробляється реєстр небезпек і ризиків.

Основним етапом, наступним за розробкою документації, є створення системи внутрішнього аудиту.

На підприємствах формуються групи внутрішніх аудиторів.

Внутрішні аудити на підприємстві проводяться із запланованою періодичністю з метою визначення, наскільки система менеджменту професійної безпеки та охорони здоров'я і система екологічного менеджменту відповідає цілям і Політиці в області менеджменту якості, професійної безпеки, здоров'я і навколишнього середовища вимогам міжнародних стандартів ISO 14001: 2004 та OHSAS 18001 : 2007, вимогам, встановленим Інструкцією з інтегрованої системи менеджменту та іншими документами EHS MS.

З метою проведення внутрішніх аудитів розробляються і затверджуються графіки, згідно з якими здійснюються перевірки в структурних підрозділах.

Є безліч позитивних аспектів впровадження системи менеджменту. І це стосується не тільки підвищення іміджу підприємства, забезпечення безпеки праці і поліпшення екологічної обстановки. Це, перш за все, стосується зміни мислення кожного працівника підприємства, усвідомлення того, що персонал - це головний продуктивний фактор, основа організації, і від того, наскільки будуть забезпечені умови його праці, буде залежати майбутнє підприємства.

Теорія ефективності чітко розмежовує поняття «ефект» та «ефективність», розуміючи під першим результат заходу, а під другим співвідношення ефекту і витрат, що його викликали.

Залежно від того, які результати і витрати співвідносяться, розрізняють безліч видів ефективності.

Оцінка ефективності заходів підприємства щодо витрат на охорону праці здійснюється за соціальними, екологічними, економічними, соціально-економічними, еколого-економічними результатами.

Проведення заходів у будь-якій галузі, зокрема в промисловості, вимагає значних капітальних та експлуатаційних витрат. Тому й виникає необхідність у визначенні та аналізі показників їх економічної ефективності.

Висновок. Таким чином, створення механізму ефективного управління витратами на охорону праці дозволить підприємствам, більш чітко планувати свою діяльність і забезпечувати збалансованість та стійкість свого розвитку.

Література

1. Офіційний сайт ФСС України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/951811>
2. Статистичні дані Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.social.org.ua/view/6095>
3. Закон України «Про охорону праці» від 14.10.1992 р. № 2694-XII. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.help/law/2694-XII/edition20.01.2018>

References

1. Statystychni dani vyrobnychogho travmatyzmu [Elektronnyj resurs]. Rezhyim dostupu: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/951811>
2. Statystychni dani Fondu socialjnogho strakhuvannja vid neshhasnykh vypadkiv na vyrobnyctvi ta profesijnnykh zakhvorjuvan Ukrajinj [Elektronnyj resurs]. - Rezhyim dostupu: <http://www.social.org.ua/view/6095>
3. Zakon Ukrajinj «Pro okhoronu pracj» vid 14.10.1992 r. № 2694-XII. [Elektronnyj resurs]. - Rezhyim dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgiibin/laws/main.cgi?nreg=2694-12>

Таций И.В. Расходы на охрану труда как объект управленческого учета и анализа

В статье исследована динамика профессиональных заболеваний и травматизма в Украине за последние годы. Обусловлена необходимость предоставления достоверных данных предприятиями различных форм собственности для формирования прозрачной и объективной информации о расходах на охрану труда для решения проблем повышения уровня профессиональной безопасности. Внесены изменения в классификацию факторов по оценке эффективности системы управления охраной труда. Предложено внедрение интегрированной системы управления опасностями и рисками, экологическими аспектами путем постоянного совершенствования деятельности предприятия в области охраны окружающей среды, здоровья и безопасности на производстве.

Ключевые слова: затраты, учет, анализ, несчастный случай, производственный травматизм.

Tatsii I.V. Costs for labor protection as object of management account and analysis

An imperfect system of managing labor costs in Ukraine has a negative impact on the development of the economy, causing significant losses not only within individual enterprises. This determines the relevance of the development of methods of accounting and analytical management of this

type of costs. The article examines the dynamics of occupational diseases and injuries in Ukraine in recent years. The given figures testify to the necessity of solving the problems of the state of labor safety in Ukraine and the formation of transparent and unbiased information on the costs of labor protection, their control and analysis, the provision of reliable information on the state of labor protection in enterprises.

Carrying out events in any industry, particularly industry, requires considerable capital and operating costs. Therefore, there is a need to determine and analyze the indicators of their economic efficiency. The assessment of the effectiveness of the enterprise's measures on labor costs is based on social, environmental, economic, socio-economic, environmental and economic results, so it is necessary to make changes in the classification of factors to assess the effectiveness of the management system of safety.

The article proposes the introduction of an integrated management system, which is a modern approach to taking into account the priorities of production safety, health and the environment in the planning and implementation of the

enterprise's activities and an integral part of the overall enterprise management system. The implementation of an integrated management system is being implemented to better organize work in the field of occupational safety and the environment. Thus, within the framework of the development of a system of occupational safety and health: the hazards and risks are identified and analyzed in each individual profession and at each workplace, these risks and hazards are assessed, measures are taken to manage (prevent) the occurrence of incidents and emergencies.

Keywords: registration-analytical providing, charges on a labour protection, accident, analysis, production traumatism

Таций Інна Валеріївна – к.е.н., доц. Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Стаття подана 16.02.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-93-95>

УДК 339

РОЛЬ І МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тутова А.С.

THE ROLE AND PLACE OF ECONOMIC STIMULATION OF TOP MANAGERS IN THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Tutova A.S.

Реалізація інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки потребує створення відповідних умов прогресивної системи стимулювання трудової діяльності населення.

Створення ефективного та конкурентоспроможного на світовому ринку підприємства, здатного забезпечити високий рівень активності на фінансовому ринку, є необхідною умовою для сталого розвитку економіки України та її подальшої інтеграції у світове економічне господарство. Ключову роль у виконанні поставленої задачі відіграє економічне стимулювання персоналу, а саме менеджерів стратегічного рівня управління підприємства.

Успіх підприємства безпосередньо залежить від якості роботи менеджера вищої ланки. Саме топ-менеджер є однією з рушійних сил, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, в кінцевому результаті, прибутковості підприємства. Тому, кожен власник підприємства зацікавлений, щоб його ключові співробітники працювали з найбільш високою ефективністю і самовіддачею.

Необхідною умовою та об'єктивною потребою таких перетворень є система економічного стимулювання топ-менеджерів, що безпосередньо впливають на ефективність діяльності підприємства.

Ключові слова: топ-менеджер, підприємство, економічне стимулювання.

Вступ. В умовах загостреної конкуренції та безперервного розвитку вітчизняних та зарубіжних ринків будь-якому підприємству дуже важливо здобути такі конкурентні переваги, які б дозволили йому отримувати стабільний прибуток та максимізувати його. Підприємство, у своїй діяльності попри орієнту на досягнення короткострокового результату повинне дбати, перш за все, про забезпечення стратегічного розвитку. Основа розвитку та ефективної діяльності підприємства полягає у вдалому економічному стимулюванні менеджерів стратегічного рівня управління. Від організації ефективної системи

економічного стимулювання залежить багато факторів, серед них оперативність засвоєння і обробка отриманої інформації, генерування нових ідей, створення товарів з ексклюзивними властивостями, освоєння нової техніки та інше. Перелік конкурентних переваг, які створюються висококваліфікованими, мотивованими топ-менеджерами достатньо великий, що обумовлює актуальність наукового дослідження в даному напрямку.

Аналіз основних досліджень та публікацій. У сьогоденні в області стимулювання та оплати праці персоналу активно розвиваються наукові дослідження. Так, проблемним аспектам стимулювання та оплати праці присвятили свої наукові роботи такі відомі вчені минулого та сучасності, як Д. П. Богиня, В. М. Гриньова, М. С. Дороніна, О. Л. Жукова, А. М. Колот, О. М. Красносова, В. Д. Лагутін, Н. Д. Лук'яченко, Л. А. Лутай, Г. В. Назарова, В. С. Пономаренко, М. В. Семикіна, О. М. Ястремська та інші.

При цьому багато хто з представлених науковців звертають більшу увагу на систему економічного стимулювання персоналу не враховуючи проблематику стимулювання топ-менеджерів.

Питання стимулювання персоналу на підприємствах розглядали у своїх роботах такі зарубіжні вчені-економісти: Г. Емерсон, Е. Мейо, А. Сміт, Ф. Тейлор; всесвітньо відомі автори теорій мотивації – К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу.

Слід відмітити, що дослідженням економічного стимулювання топ-менеджерів приділяється менша увага, як вітчизняними авторами, так і зарубіжними. За таких умов дослідження набуває особливої актуальності.

Мета: Мета статті полягає в дослідженні основних аспектів економічного стимулювання

менеджерів стратегічного рівня управління підприємства.

Матеріали та результати дослідження.

Економічне стимулювання топ-менеджерів є складною системою, що характеризується певними властивостями, такими як цілісність, ієрархічність, активна реакція на нові чинники, а також динамічність випадкових процесів. Поняття економічного стимулювання доцільно сформулювати, як сукупність організаційних, правових, фінансових та інших заходів, які направлені на підвищення ефективності виробництва та вирішення технічних, соціальних, фінансових проблем діяльності підприємства [3,5,8].

Успіх компаній багато в чому залежить від того, наскільки менеджер стратегічного рівня управління зацікавлений в результатах своєї праці. В зв'язку з цим першочерговим завданням будь-якого підприємства є розробка такої комплексної системи стимулювання, яка дозволить не тільки утримувати ключових співробітників, але і направляти на їх досягнення необхідних результатів.

На сьогоднішній день існує декілька основних підходів до стимулювання топ-менеджерів.

В основі одного з підходів до стимулювання лежить ідея, що ключову роль у мотивації відіграє потреба в самореалізації. В даному випадку стимулюючим фактором можуть стати: можливість формувати команду, розширене коло повноважень, можливість реалізувати власні інноваційні ідеї в бізнесі, визнання вищим керівництвом корпорації його управлінського таланту, можливість брати участь у прийнятті стратегічних рішень [6].

Одним із видів економічного стимулювання є соціальний пакет, який пропонує компанія. Соціальний пакет включає в себе найрізноманітніший набір опцій: можливість користуватися службовим автотранспортом певної марки, різними страховими іншими послугами [1].

Роль і місце економічного стимулювання топ-менеджерів у підприємницькій діяльності важко переоцінити. Ядром матеріального стимулювання є компенсаційний пакет, що включає постійну частину і змінну. Змінна частина прив'язана до результатів діяльності менеджера вищої ланки.

В свою чергу, змінна частина винагороди умовно може бути поділена на так звані короткострокові бонуси і довгострокові преміальні програми.

Короткострокові бонуси виплачуються за підсумками діяльності топ-менеджера за рік при досягненні певних показників.

В основі довгострокових мотиваційних програм, що стимулюють топ-менеджерів працювати на тривалу перспективу заради збільшення капіталізації бізнесу, лежить інвестиційний підхід, при якому винагорода менеджера залежить від досягнення конкретного фінансового результату - прибутку або збільшення вартості компанії. Це так звані опціонні програми,

що розробляються зазвичай терміном на 3-5 років. Суть опціонних програм полягає в тому, що компанія передає або продає управлінцю пакет власних акцій, в результаті чого він поряд з власниками бізнесу зацікавлений в зростанні ринкової вартості компанії [2,4,8].

Традиційно учасниками таких програм стають тільки управлінці вищої ланки компанії. Проте останнім часом такі програми стали застосовуватися для стимулювання більш широкого кола ключових співробітників [7].

Будь яка система економічного стимулювання буде ефективною тільки в тому випадку, якщо вона комплексно пов'язана з реальними посадовими обов'язками та повноваженнями топ-менеджерів і послідовно застосовується.

Висновок. Таким чином, роль і місце економічного стимулювання топ-менеджерів на підприємстві важко переоцінити. Стимулювання трудової діяльності менеджерів вищої ланки відіграє важливу роль у підвищенні ефективності та якості праці менеджерів стратегічного рівня управління, що безпосередньо впливає на функціонування підприємства в цілому. Система економічного стимулювання забезпечує посилення зацікавленості топ-менеджера в результатах своєї діяльності та орієнтована на максимальну реалізацію потенціалу менеджера стратегічного рівня управління, що в свою чергу призводить до підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Л і т е р а т у р а

1. Гриньова В.М. Стимулювання праці в інноваційній діяльності підприємств машинобудування: монографія / В.М. Гриньова, А.А. Тарасенко. – Харків. – 2010. – 164 с.
2. Гетьман О. О. Економіка підприємства : [Навч. посіб.] – 2-ге вид. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал – К. : ЦУЛ, 2010. – 488 с.
3. Дороніна М.С. Протиріччя в мотивації управлінського персоналу промислових підприємств / М.С. Дороніна, Т.С. Черкашина // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 1. – С. 4-15.
4. Забаштанський М. Концептуальні засади стимулювання праці персоналу підприємства / М. Забаштанський, І. Сирбу // Проблеми і перспективи економіки та управління. – №1 (5). – 2016. – С. 45-52.
5. Лук'янченко Н.Д. Управління оплатою праці як важливою складовою соціально трудових відносин / Н.Д. Лук'янченко, О.А. Дороніна // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – Тернопіль. – 2010. – Вип. 9. – С. 31-34.
6. Назарова Г. В. Соціально-економічні засади ефективності найманої праці в Україні : монографія / Г. В. Назарова, М. А. Машенко. – Х. : Вид. ХНЕУ. – 2011. – 232 с.
7. Потьомкін С.К. Менеджмент / С.К. Потьомкін, І. М. Козлова, К. О. Яндола. – Харків. – 2009. – 276 с.
8. Рогов В. Г. Стимулювання та стимули в економіці: визначення та класифікація / В. Г. Рогов //

Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 30-35.

References

1. Grinova V.M. Stimulating labor in the innovation activity of machine-building enterprises: a monograph / V.M. Grinova, A.A. Tarasenko. - Kharkiv. - 2010. - 164 p.
2. Hetman O.O. Economics of the enterprise: [Educ. tool.] - 2nd view. / O.O. Getman, V.M. Shapoval - K.: TsUL, 2010. - 488 p.
3. Doronina M.S. Contradictions in the motivation of management personnel of industrial enterprises / M.S. Doronina, TS Cherkashina // Economics and management of machine-building enterprises. - 2013. - № 1. - P. 4-15.
4. Zabashtansky M. Conceptual bases of stimulation of work of the personnel of the enterprise / M. Zabashtansky, I. Sirbu // Problems and prospects of economy and management. - №1 (5). - 2016. - P. 45-52.
5. Lukyanchenko N.D. Wage management as an important component of social labor relations / N.D. Lukyanchenko, O.A. Doronina // Regional aspects of development and deployment of productive forces of Ukraine. - Ternopil. - 2010. - Vip. 9. - P. 31-34.
6. Nazarova G.V., Socio-economic principles of the effectiveness of wage labor in Ukraine: a monograph / G.V. Nazarova, M.A. Maschenko. - H.: View. KNEU. - 2011. - 232 p.
7. Potomkin S.K. Menedzhment / S.K. Potomkin, I. M. Kozlova, K. O. Yandola. - Kharkiv. - 2009. - 276 s.
8. Rogov V.G. Incentives and incentives in economics: definition and classification / V.G. Rogov // Economic analysis: Coll. of sciences. wash. - Ternopil: Publishing and Printing Center of Ternopil National Economic University "Economic Thought", 2017. - Volume 27. - № 2. - P. 30-35.

Тутова А.С. Роль и место экономического стимулирования топ-менеджеров в деятельности предприятия

Реализация инновационной модели развития отечественной экономики требует создания соответствующих условий прогрессивной системы стимулирования трудовой деятельности населения.

Создание эффективного и конкурентоспособного на мировом рынке предприятия, способного обеспечить высокий уровень активности на финансовом рынке, является необходимым условием для устойчивого развития экономики Украины и ее дальнейшей интеграции в мировое экономическое хозяйство. Ключевую роль в выполнении поставленной задачи играет экономическое стимулирование персонала, а именно менеджеров стратегического уровня управления предприятий.

Успех предприятия непосредственно зависит от качества работы менеджера высшего звена. Именно топ-менеджер является одной из движущих сил, способствует повышению конкурентоспособности, производительности и, в конечном итоге, доходности предприятия. Поэтому, каждый владелец предприятия

заинтересован, чтобы его ключевые сотрудники работали с наиболее высокой эффективностью и самоотдачей.

Необходимым условием и объективной потребностью таких преобразований является система экономического стимулирования топ-менеджеров, которые непосредственно влияют на эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова. топ-менеджер, предприятие, экономическое стимулирование.

Tutova A.S. The role and place of economic stimulation of top managers in the activity of the enterprise

The implementation of an innovative model for the development of the domestic economy requires the creation of appropriate conditions for a progressive system of stimulating the employment of the population.

Creating an efficient and competitive enterprise in the world market capable of providing a high level of activity in the financial market is a prerequisite for the sustainable development of Ukraine's economy and its further integration into the world economic economy. The key role in fulfilling this task is played by the economic stimulation of the personnel, namely the top managers of the enterprises.

Basis of development and effective activity of enterprise consists in successful economic stimulation of top-managers. Many factors depend on organization of the effective system of economic stimulation. List of competitive edges that is created by the highly skilled, motivated top-managers large enough, that stipulates actuality of scientific research in this direction.

The system of economic stimulation provides strengthening of the personal interest of top-manager in the results of the activity and oriented to maximal to achieving of top-manager that in turn results in the increase of efficiency of activity of enterprise on the whole.

Stimulating the work of senior managers plays an important role in improving the efficiency and quality of work of managers at a strategic level of management, which directly affects the functioning of the enterprise as a whole.

Thus, it is difficult to overestimate the role and place of economic stimulation of top executives in entrepreneurship.

The success of the enterprise depends directly on the quality of the senior manager's work. It is the top manager who is one of the driving forces that contributes to improving the competitiveness, productivity and, ultimately, profitability of the enterprise. Therefore, every business owner is interested in having his or her key employees work with the highest efficiency and dedication.

A prerequisite and objective need for such transformations is a system of economic incentives for top managers that directly affect the efficiency of the enterprise.

Keywords: top-manager; enterprise, economic stimulation.

Тутова Анастасія Сергіївна – аспірантка кафедри менеджменту, логістики та економіки, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця.
e-mail: tutova26@ukr.net

Стаття подана 25.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-96-102>

УДК 336.11

ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ: СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ, ВІДМІННІ РИСИ ТА ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМНИХ СКЛАДОВИХ

Христенко Л.М., Чорна О.Ю.

PUBLIC FINANCE AND FINANCIAL MANAGEMENT IN THE PUBLIC SPHERE: ESSENCE OF CONCEPTS, DISTINCTIVE FEATURES AND PECULIARITIES OF SYSTEM COMPONENTS

Khrystenko L.M., Chorna O.Y.

У статті розкрито зміст поняття «публічні фінанси» через розширення рамок цієї категорії від традиційних відносин, які формують потоки фінансових ресурсів у межах бюджетної системи України до фінансових відносин, які передбачають взаємодію (партнерство) інших суб'єктів приватного та публічного секторів економіки на користь реалізації функцій держави. Зазначається, що усі суб'єкти фінансових відносин можуть діяти як у вітчизняному, так і у міжнародному правовому полі за умови обов'язкового та чіткого нормативно-законодавчого регламенту фінансової діяльності у публічній сфері. Досліджено зміст суміжних категорій, таких як «бюджетний менеджмент», «державний фінансовий менеджмент» та «публічний фінансовий менеджмент», доведена їхня відмінність через змістовну розрізненість публічних фінансів як об'єкта управління. Запропонована уточнена дефініція «фінансовий менеджмент у публічній сфері», яка дозволяє врегулювати питання фінансового менеджменту на всій площині публічної сфери та врахувати зазначені складові публічних фінансів як об'єкта управління. Доведена необхідність формування спеціального комплексного інструментарію реалізації функцій фінансового менеджменту у публічній сфері по відношенню до окремих суб'єктів фінансових відносин, які через рух фінансових ресурсів приймають участь у реалізації публічних функцій.

Ключові слова: публічні фінанси, фінансовий менеджмент у публічній сфері, бюджетний менеджмент, державний фінансовий менеджмент, публічний фінансовий менеджмент, об'єкт, суб'єкт та предмет фінансового менеджменту у публічній сфері, інструментарій фінансового менеджменту у публічній сфері.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку зарубіжної та вітчизняної науки у сфері публічного управління до сьогодні не дозволяє скласти повне і однозначне уявлення про такі важливі базові категорії для економіки будь-якої країни як «публі-

чні фінанси» та «фінансовий менеджмент у публічній сфері», що приводить до розрізненого формування уявлення про об'єкт управління та практичні процеси як предмет управління у цій сфері. Поверхневе або завузьке розуміння сутності публічних фінансів як об'єкта управління призводить до послаблення повноти та ефективності реалізації управлінських функцій та застосування неякісних, слабких або невідповідних інструментів фінансового менеджменту у публічній сфері, наслідком чого стає нерівномірність формування та несвоєчасність надходження фінансових ресурсів, які призначені забезпечити реалізацію життєво-важливих для країни державних функцій; до нераціональності їхнього розподілення та неефективності використання, що стає очевидним на кожному кроці подальшого руху України у напрямках бажаного розвитку внаслідок реформаторських ідей та заходів. Тож, ретельне дослідження та врегулювання сутності фінансового менеджменту у публічній сфері та публічних фінансів як об'єкта, на який спрямовані управлінські впливи, за умови активних економічних реформ, започаткованих теперішнім та попереднім урядами, є не лише актуальним, а наш погляд, вкрай необхідним аспектом як в теоретичній, так і практичній площині якісної реалізації основних державних функцій, у тому числі тих, які мають підвищувати соціальні стандарти та гарантії населення, впроваджувати активний розвиток економіки держави, закріпити стійке місце як рівноправного члена і партнера серед інших країн на європейському та міжнародному просторі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сам термін «публічні фінанси» на теренах вітчизня-

ної фінансової та управлінської наук отримав розвиток не так давно, як заміник попереднього поняття «державні фінанси». Тож, можна прослідити використання цього поняття, по-перше, в описах фінансових систем зарубіжних країн такими науковцями як В.П. Горин, Т.О. Кізима, Н.Я. Кравчук, Т.Ф. Куценко, В. М. Опарін, І. В. Розпутенко та ін.; по-друге, при висвітленні питань щодо економіки державного сектору такими авторами як С. В. Бардаш, С. В. Березовська О.В., Длугопольський, І.В. Розпутенко, А. О. Дегтяр, М. В. Гончаренко, О. С. Лесная та ін.

Така ж сама ситуація склалася і при висвітленні змісту суміжних дефініцій у сфері управління публічними фінансами. Частіше за все вітчизняними науковцями сфери державного управління висвітлюються такі категорії як: «бюджетний менеджмент», зміст якого розкривається такими авторами як Л.Є. Клець, Л. В. Панкевич, М. А. Зварич, П. Я. Могиляк, Б. І. Хомічак, Благує І.Г., Воронко Р.М., Бучкович М.Л. та ін.; «державний фінансовий менеджмент» або «менеджмент державних фінансів» – досліджується у працях Т.І. Єфименка, І.О. Лютого, С.С. Гасанової, В. І. Грушка, О. С. Наконечної, О. Г. Чумаченко, В. М. Опаріна, О. М. Тимченко, Л. Д. Сафонової та ін. Дослідження поняття «публічний фінансовий менеджмент» у вітчизняній науці все ще залишається у площині недостатнього опрацювання, що пов'язане, насамперед, із ототожненням двох базових у цьому питанні понять, як то «публічні фінанси» та «державні фінанси». До авторів, які звернули увагу на цю проблему можна віднести Н. В. Винниченка, О. М. Москаленко та ін. [5, 15]. Інші джерела, які висвітлюють зміст цього поняття відносяться до зарубіжних видань. Тож, враховуючи сучасні тенденції стану та розвитку державної економіки, настав час присвятити більш ретельну увагу поняттям «публічний фінансовий менеджмент» та «менеджмент у публічній сфері», а також навести їхні відмінні риси від дефініцій, які стосуються виключно управління державними фінансами.

Мета. Метою статті є дослідження та узагальнення підходів до визначення суміжних дефініцій у сфері управління публічними фінансами, таких як «бюджетний менеджмент», «державний фінансовий менеджмент» (або «менеджмент державних фінансів»), «публічний фінансовий менеджмент», а також розмежування сфер їхнього застосування та встановлення єдиних рис і відмінностей у системних складниках, таких як мета, об'єкт, суб'єкт, предмет та інструменти управління. Надання визначення категорії «фінансовий менеджмент у публічній сфері», яке пропонується ввести на заміну поняттю «публічний фінансовий менеджмент».

Матеріали і результати дослідження. В узагальненому розумінні концептуальна змістовність фінансового менеджменту зосереджена на управ-

лінні формуванням (надходженням), розподіленням і використанням (витрачанням) ресурсів в цілому та у розрізі окремих суб'єктів економічних відносин, як публічної сфери функціонування, так і приватного господарювання, які забезпечують виконання їхніх функцій за основним призначенням, та які можна визначити як фінансові, а також грошових потоків, що виникають через рух таких фінансових ресурсів. Тож, центральною ланкою, яка завжди потрапляє у поле зору фінансистів та фінансових менеджерів та є швидким індикатором оцінки стану управління фінансовими ресурсами є грошовий оборот, який при виборі кута зору у межах касового підходу, що більш притаманний публічній сфері економічних відносин, співпадає з грошовими потоками будь-якого суб'єкта та призводить до зміни форм власності фінансових ресурсів та може проявлятися через комплекс платежів і розрахунків.

У ході дослідження питання щодо сутності «фінансового менеджменту» через призму публічного сектору економіки, суб'єкти якого призвані займатися, перш за все, реалізацією суспільних завдань і функцій держави на різних рівнях управління, як то загальнонаціональному, регіональному та місцевому, була виявлена неоднозначність у трактуванні цього поняття. Проблема, насамперед, полягала, у розрізненості трактувань, які знаходяться у близькій площині до поняття, що вивчається у статті, тобто «фінансовий менеджмент у публічній сфері». Такими близькими, а подекуди й синонімічними, можливо цілком або частково, поняттями є: «бюджетний менеджмент», «державний фінансовий менеджмент» та «публічний фінансовий менеджмент».

Перш ніж перейти до етапу порівняння зазначених понять з обраним за базу поняттям «фінансового менеджменту у публічній сфері», необхідно зауважити, що дослідження у статті виконане за умови, що об'єктом фінансового менеджменту у публічній сфері виступають публічні фінанси, зміст яких розкривається через нову парадигму, яка полягає у розширенні рамок публічних фінансів від відносин, які формують потоки ресурсів у рамках бюджетної системи України (центральні та місцеві державні фінанси) до фінансових відносин, які передбачають взаємодію (партнерство) суб'єктів приватного та публічного секторів економіки країни; суб'єктів державної або комунальної форми власності, які через специфіку діяльності можуть реалізовувати свої функції як у публічному, так і бізнес-секторі економіки; суб'єктів, що діють у формі фінансових установ (організацій), які утворено на умовах повної або часткової державної власності, та реалізують свої функції на внутрішніх та зовнішніх фінансових ринках; суб'єктів у формі спеціальних (цілевих) позабюджетних фондів. Аналогічна думка щодо змістовного складу публічних фінансів представлена у праці Т.Ф. Куценко [1]. Проте, хотілося б додати ще один

складник фінансових відносин, який можна віднести до публічної сфери, і який саме за сучасних умов стану і розвитку нашої країни набув значної актуальності, – це відносини, які утворюються суб'єктами, що відповідають за благодійну діяльність на підтримку реалізації функцій держави у соціально-медичній, освітньо-культурній, миротворчій, відновлювальній та інших публічних сферах. Тож, «зміни у структурі публічних фінансах відбуваються з урахуванням розмивання кордонів в рамках фінансових відносин різних рівнів: національних (national), приватних (private), публічних (public) та міжнародних (international)» [2].

Розкриття поняття, встановлення їхньої сутності та порівняння із означеною категорією слід розпочати з найбільш вживаного поняття – «бюджетний менеджмент». У працях вітчизняних науковців поняття «бюджетного менеджменту» трактується як «сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів, інструментів, які спрямовані на управління бюджетними ресурсами і бюджетними відносинами, які виникають у процесі руху бюджетних потоків» [3, 4]. При цьому уточняється, що «бюджетний менеджмент має відповісти на питання: як ефективно управляти таким рухом і відносинами» [3]. Ще в одному уточненні наголошується, що все що стосується бюджетної системи та бюджетного процесу, кожного з етапів його протікання та отримуваних у наслідок цього результатів підлягає жорсткому і чіткому законодавчому регламентуванню. У праці Н.В. Винниченко подане попередньо поняття бюджетного менеджменту уточняється за рахунок складових бюджетного процесу, як то «акумулювання, розподіл, використання бюджетних ресурсів, що виникають у процесі руху бюджетних коштів» [5], перебіг яких, на думку автора, забезпечується прийняттям сукупності взаємопов'язаних виважених управлінських рішень за допомогою тих же заходів, форм, методів та ін.

Зустрічається ще один, як умовно його можна назвати, «організаційний» підхід до трактування поняття «бюджетного менеджменту» як «сукупності заходів, форм і методів діяльності органів державного управління щодо формування, розподілення, витрачання бюджетних коштів із застосуванням контрольних дій на всіх стадіях бюджетного процесу [1]. Проте, твердження, яке міститься у визначенні, щодо участі у бюджетному процесі лише органів державного управління є дещо завузьким, оскільки реалізація такого процесу відбувається, поперше, на всіх рівнях державного управління, подруге, у нерозривному зв'язку державного та приватного секторів економіки. Крім того, більшість авторів наголошують на тому, що бюджетний менеджмент є лише одним із напрямків [3], або однією із складових [4] фінансового менеджменту, з чим можна повністю погодитися.

Як і будь який вид менеджменту «бюджетний менеджмент» має свій суб'єкт, об'єкт та предмет управління, а також орієнтований на реалізацію відповідних функцій. У трактуванні авторів, праці яких вивчалися у ході дослідження, зазначається, що суб'єктом бюджетного менеджменту (керуюча підсистема) виступають: узагальнено – органи державного управління [1]; або більш детально – органи управління бюджетом (органи законодавчої та виконавчої влади, фінансові органи держави) [3, 4]. Як об'єкт бюджетного менеджменту (керована підсистема) виділяють: 1) бюджет держави взагалі [4]; 2) бюджет держави, в якому зосереджені її грошові кошти обсягом 30-60% валового внутрішнього продукту [1]; 3) бюджетні ресурси та бюджетні відносини [3]. Щодо предмету бюджетного менеджменту, то всі автори є одностайними та зазначають, що ним є бюджетний процес та управління ним при перерозподілі національного доходу.

Бюджетний менеджмент як специфічний напрям фінансового управління забезпечує виконання відповідних йому специфічних функцій, до яких відносяться: прогнозування та стратегічне бюджетне планування (результат – вироблені стратегії соціально-економічного розвитку держави та регіонів); поточне бюджетне планування (результат – загальнодержавний та місцеві бюджети, програми реалізації стратегій із зазначенням кошторисів напрямів); оперативне фінансове планування (результат – бюджетні розписи, плани доходів та видатків, плани асигнувань за їхніми видами та ін.); виконання бюджету через реалізацію відповідних заходів щодо надходження доходів та їхнього розподілення між видатками у межах конкретних бюджетів; облік виконання бюджетів, який дозволяє оцінити стан визначеного об'єкта управління на певну дату з врахуванням певного проміжку часу; контроль за виконанням бюджетів може виступати у державній та громадській формах та є присутнім на всіх етапах бюджетного процесу.

Тож, порівнюючи два поняття «бюджетний менеджмент» та «фінансовий менеджмент у публічній сфері», можна зауважити наступне: бюджетний менеджмент, як зазначається у працях окремих авторів, є лише складовою (одним із напрямів) фінансового менеджменту у публічній сфері, що стосується управління фінансовими потоками у межах діяльності, яка реалізується лише органами державного управління (у системному їх комплексі) щодо формування бюджетних надходжень, їхнього розподілення та використання за попередньо визначеними напрямками та чітко встановленими обсягами. Ефективність такого управління закладається на рівні загально-державного та частково місцевого управління шляхом жорсткого законодавчо-нормативного регулювання і контролю всіх етапів бюджетного процесу. Базовими законодавчими актами, які регламентують процес бюджетування є

Бюджетний кодекс України та Закон України «Про Державний бюджет України», який приймається щорічно на наступний період [6, 7].

Наступне поняттям, сутність якого потребує з'ясування є «державний фінансовий менеджмент». Це поняття має ще одне синонімічне визначення, як то «менеджмент державних фінансів». Порівняно з бюджетним менеджментом ця категорія є дещо ширша, оскільки стосується не лише бюджетних ресурсів, а й інших фінансових ресурсів, які є у розпорядженні держави, органів місцевого самоврядування і підприємницьких структур державної форми власності. Елементи механізму реалізації державного фінансового менеджменту та його функції порівняно з бюджетним менеджментом будуть частково різнитися через додавання суб'єктів фінансових відносин, які відносяться до сфері економічного бізнес-середовища. До складових державного фінансового менеджменту можна віднести: бюджетний менеджмент, податковий менеджмент, макрофінансове бюджетування та макрофінансовий ризик-менеджмент, менеджмент місцевих фінансів та ін. [8]. Зауважуючи на тому, що об'єкт управління державного фінансового менеджменту є ширшим за об'єкт бюджетного менеджменту, все ж таки залишаємося на тій позиції, що і ця категорія не є тотожною до «фінансового менеджменту у публічній сфері» через ще більшу його комплексність, про яку зазначалося попередньо.

Як на перший погляд, майже подібним до поняття «фінансовий менеджмент у публічній сфері» є поняття «публічний фінансовий менеджмент». Проте не все так однозначно. Нажаль у вітчизняних джерелах літератури таке поняття, як «публічний фінансовий менеджмент» зустрічається вкрай рідко через нечітко закріпленій у законодавчому просторі сфері державного (публічного) управління термін «публічні фінанси». Тож, для визначення сутності цієї категорії наведемо результати аналізу декількох зарубіжних видань: по-перше, зустрічаються трактування публічного фінансового менеджменту, які збігаються з поняттям «бюджетного менеджменту», наприклад публічний фінансовий менеджмент «... пов'язаний з ефективним адмініструванням коштів, зібраних та витрачених урядами. Він лежить в основі всієї діяльності уряду та включає всі компоненти бюджетного циклу країни ...» [9]; або «включає всі компоненти бюджетного процесу в країні, включаючи стратегічне планування, структуру витратів, річне бюджетування ...» [10]. Інший погляд на цю категорію ототожнює її з поняттям державного фінансового менеджменту, так то: публічний фінансовий менеджмент «стосується аспектів мобілізації ресурсів та управління видатками у державному секторі» [11]; або «стосується управління державними ресурсами... Включає три основні елементи

державних фінансів: державні витрати, доходи та державний борг» [12]; або «спрямований на управління державними ресурсами та наданням послуг, які мають вирішальне значення для досягнення цілей державної політики...» [13]. Існує ще одне поняття у трактуванні Е. Лоуренса, яке розкриває поняття публічного фінансового менеджменту більш через організаційний підхід, як напрям в управлінні, що «базується на сукупності законів, правил, систем і процесів, які використовуються державою (регіонами), та спрямований на мобілізацію доходів, розподіл державних коштів, здійснення державних витрат, звітність і контроль» [14], що також є ближчим до поняття державного фінансового менеджменту. У той же час, у праці вітчизняного науковця Н.В. Винниченко зустрічається визначення до поняття «публічного фінансового менеджменту», яке значно розширює його зміст порівняно з попередньо дослідженими категоріями. Так автор зазначає, що публічний фінансовий менеджмент «передбачає управління не лише бюджетними доходами і видатками, а й управління іншими ресурсами, що залучаються з метою сталого розвитку: інвестиційними ресурсами, власними доходами бюджетних установ, коштами отриманими від реалізації проектів та з інших джерел» [5]. Узагальнюючи підходи до визначення категорії публічного фінансового менеджменту, можна зазначити, що його об'єкт, суб'єкт, предмет та функції співпадають або з відповідними елементами бюджетного менеджменту, або менеджменту державних фінансів, що не відповідає заявленому на початку статті змісту публічних фінансів як об'єкта управління та суб'єктів, що відповідають за ефективність управлінських рішень у цій сфері.

Тож, для встановлення коректної відмінності між поданими дефініціями та з метою врахування змістовного спектру публічної діяльності, яка реалізується у державі її суб'єктами, відокремимо сферу управління публічними фінансами через уточнення поняття, як то «фінансовий менеджмент у публічній сфері», під яким розуміється сукупність спеціальних інструментів (прийомів, методів, заходів, важелів та ін.), які спрямовані на реалізацію управлінських функцій суб'єктами державної, комунальної та приватної форм власності у вітчизняному та міжнародному правовому полі за умови чіткого законодавчого регламенту по відношенню до публічних фінансів (фінансових ресурсів та фінансових відносин) з метою ефективної реалізації функцій держави у всіх означених сферах.

В узагальненому вигляді порівняльна характеристика суміжних дефініцій у сфері управління публічними фінансами за їхніми системними складовими подана у табл.

Таблиця

Порівняльна характеристика суміжних дефініцій у сфері управління публічними фінансами за їхніми системними складовими

Складові	Бюджетний менеджмент	Державний фінансовий менеджмент	Фінансовий менеджмент у публічній сфері
Визначення	сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів та заходів, спрямованих на управління бюджетними ресурсами та відносинами, які виникають у процесі руху бюджетних потоків під час їхнього акумулювання (накопичення), розподілу та використання	сукупність інструментів впливу держави на формування й використання централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні державних органів управління або підприємницьких структур державної форми власності	сукупність загальних та спеціальних інструментів (прийомів, методів, заходів, важелів та ін.), які спрямовані на реалізацію управлінських функцій суб'єктами державної, комунальної та приватної форм власності у вітчизняному та міжнародному правовому полі за умови чіткого законодавчого регламенту по відношенню до публічних фінансів (фінансових ресурсів та фінансових відносин) з метою ефективної реалізації функцій держави у всіх означених сферах
Мета управління	вироблення виважених та дієвих рішень щодо ефективного управління рухом бюджетними фінансами (ресурсами та відносинами) на всіх стадіях бюджетного процесу задля забезпечення його ефективності	вироблення рішень щодо управління державними фінансами (ресурсами та відносинами) у процесі їхнього руху та у межах структур державної форми власності, які його забезпечують, з метою збереження ефективності реалізації функцій держави за основними напрямками	вироблення рішень щодо управління публічними фінансами (ресурсами та відносинами) у процесі їхнього руху та у межах структур усіх форм власності, які його забезпечують, з метою збереження та підвищення ефективності реалізації усіх актуальних функцій держави, у тому числі у соціально-медичній, освітньо-культурній, миротворчій та інших публічних сферах
Суб'єкт управління	органи державної законодавчої та виконавчої влади і місцевого самоврядування, фінансові державні органи	фінансові державні органи на чолі з Міністерством фінансів України, керівництво підприємницьких структур державної форми власності	органи державної законодавчої та виконавчої влади і місцевого самоврядування, фінансові державні органи, керівництво підприємницьких структур державної, комунальної, приватної форм власності, які є постійними або тимчасовими учасниками публічної сфери
Об'єкт управління	бюджетні ресурси та бюджетні відносини, діяльність державних органів, що приймають участь у бюджетній діяльності та бюджетному управлінні	державні фінанси (доходи та видатки державного бюджету, кошти державних цільових фондів, фінанси державного сектору економіки, державний борг, а також фінансові відносини між суб'єктами, які відповідають за рух державних фінансових ресурсів)	публічні фінанси (ресурси та відносини у рамках бюджетної системи; потоки ресурсів та фінансові відносини суб'єктів приватного і публічного (державного або комунального) секторів економіки, підприємницьких структур та фінансових установ з повною або частковою формою власності, суб'єктів у формі спеціальних (цільових) позабюджетних фондів, а також суб'єктів, що відповідають за благодійну діяльність на підтримку реалізації функцій держави
Предмет управління	бюджетний процес та управління ним при перерозподілі національного доходу	процес створення й використання фінансових ресурсів на рівні держави (бюджетний процес), органів місцевого самоврядування і підприємницьких структур державної форми власності	процеси формування (надходження), розподілення і використання (витрачання) фінансових ресурсів на рівні держави, органів місцевого самоврядування, підприємницьких структур державної та приватної форм власності, які на постійній або тимчасовій основі задіяні у реалізації функцій держави

Висновки. Узагальнюючи зміст представлено-го дослідження, можна констатувати, що публічна сфера управління на сучасному етапі розвитку нашої держави, яка намагається створити імідж демократичної та соціально-орієнтованої країни на проєвропейському та міжнародному просторах, не може обмежуватися лише сферою державного управління та його жорстким регулюванням протікання соціально-економічних процесів з метою реалізації своїх основних функцій. У цьому зв'язку і поняття публічних фінансів є набагато ширшим за державні фінанси за рахунок включення до цього поняття таких суб'єктів фінансових відносин та їхніх ресурсів як

підприємницькі структури приватного і публічного (державного або комунального) секторів економіки, підприємницьких структури та фінансових установ з повною або частковою формою власності, суб'єктів у формі спеціальних (цільових) позабюджетних фондів, а також суб'єктів, що відповідають за благодійну діяльність на підтримку реалізації функцій держави. Зазначені суб'єкти можуть діяти як у вітчизняному, так у міжнародному правовому полі. Здійснювати управлінські впливи на такий змістовно розрізнений об'єкт управління не можливо лише шляхом нормативно-законодавчого регулювання, яке передбачене бюджетним менеджментом та ме-

неджментом державних фінансів. До того ж, через неоднозначність трактування публічного фінансового менеджменту і досить частого його ототожнення з двома попередніми категоріями, запропонована уточнена дефініція, яка дозволяє врегулювати питання фінансового менеджменту на всій площині публічної сфери та врахувати усі складові публічних фінансів як об'єкта управління. У свою чергу, фінансовий менеджмент у публічній сфері визначається як сукупність інструментів управління (прийомів, методів, заходів, важелів та ін.), специфічність частини з яких визначається відмінними рисами суб'єктів публічних фінансових відносин, які за допомогою фінансових ресурсів приймають участь у реалізації публічних функцій, більшість з яких знаходяться у полі обов'язків держави. А отже, подальшого розвитку потребує питання щодо формування якісного комплексного інструментарію реалізації функцій фінансового менеджменту у публічній сфері, де з одного боку буде врахована обов'язкова нормативно-законодавча урегульованість цієї сфери управління, а з іншого – обґрунтованість залучення в управління публічними фінансами інструментів фінансового менеджменту приватно-бізнесового сектора.

Література

1. Куценко Т.Ф. Публічні фінанси в Україні: зміст та структура з урахуванням сучасних тенденцій розвитку. Економіка та держава №6, 2016. С. 62–66. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2016/15.pdf
2. Overview. The new public finance. Responding to global challenges. Edited by Inge Kaul, Pedro Conceicao. Published for The United Nations Development Programme. New York. Oxford. Oxford University Press. 2006. URL: http://www.goog%le.com.ua/url?url=http://web.undp.org/thenewpublic%finance/overview/english_new.pdf
3. Панкевич Л. В., Зварич М. А., Могиляк П. Я., Хомічак Б. І. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. К.: Знання, 2006. 293 с.
4. Благун І. Г., Воронко Р. М., Бучкович М. Л. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. Львів: Магнолія – 2006, 2007. 224 с.
5. Винниченко Н. В. Публічний фінансовий менеджмент: проблеми визначення сутності та сфери застосування. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 11. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1520>
6. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. Дата оновлення: 06.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
7. Про Державний бюджет України на 2020 рік: Закон України від 14.11.2019 № 294-IX. Дата оновлення: 06.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/294-IX>
8. Опарін В. М., Тимченко О. М., Сафонова Л. Д. та ін. Міжпредметний тренінг за магістерською програмою «Державний фінансовий менеджмент: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2014. 120 с. URL: https://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/scientific_schools/spf/spf_praci/spf_prazi/mtderfinmen/
9. Public financial management. Government of Canada. URL: [https://www.international.gc.ca/worldmonde/issues_development-enjeux_developpement/human_](https://www.international.gc.ca/worldmonde/issues_development-enjeux_developpement/human_rights-droits_homme/financial_managementfinances_publicques.aspx?lang=eng)

rights-droits_homme/financial_managementfinances_publicques.aspx?lang=eng

10. OECD's global knowledge base. OECD DAC 2009 Definition. URL: <http://www.oecd.org/dac/>
11. Members network panel in 2013. ACCA Think Ahead. URL: https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_National/pk/mem/Members_network_panel_2013.pdf
12. PFM I – Public Finance Management: Systems and Principles. European Union URL: https://europa.eu/capacity4dev/macro-eco_pub-fin/minisite/training-materials/pfm-i-public-finance-managementsystems-and-principles
13. Strengthened Approach to Public Financial Management Reform. The World Bank Group. URL: <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/StrengthenedApproach/>
14. Lawson E. Public Financial Management. Professional Development Reading. N 6. URL: http://gsdrc.org/docs/open/reading-packs/pfm_gp.pdf
15. Москаленко О. М. Публічний фінансовий менеджмент та інноваційний розвиток бізнесу. Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку: зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 12 жовт. 2018 р.). Київ: КНЕУ, 2018. С. 69–73
16. Клець Л.Є. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 640 с.
17. Христенко Л.М., Донченко І.А. Фінансовий ринок в Україні: рушійні сили, тенденції та перспективи розвитку: матеріали XXI Міжнародної науково-технічної конференції «Технологія-2018» (20 -21 квітня 2018 р.). Северодонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2018. Ч. 2. С. 148-151

References

1. Kutsenko T.F. Publichni finansy v Ukraini: zmist ta struktura z urakhuvanniam suchasnykh tendentsii rozvytku. Ekonomika ta der-zhava №6, 2016. S. 62–66. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2016/15.pdf
2. Overview. The new public finance. Responding to global challenges. Edited by Inge Kaul, Pedro Conceicao. Published for The United Nations Development Programme. New York. Oxford. Oxford University Press. 2006. URL: http://www.goog%le.com.ua/url?url=http://web.undp.org/thenewpublic%finance/overview/english_new.pdf
3. Pankevych L. V., Zvarych M. A., Mohyliak P. Ya., Khomichak B. I. Biudzhetni menedzhment: navch. posib. K.: Znannia, 2006. 293 s.
4. Blahun I. H., Vorovko R. M., Buchkovych M. L. Biudzhetni menedzhment: navch. posib. Livi: Mahnoliia – 2006, 2007. 224 s.
5. Vynnychenko N. V. Publichnyi finansovy menedzhment: problemy vyznachennia sutnosti ta sfery zastosuvannia. Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. 2019. № 11. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1520>
6. Biudzhetni kodeks Ukrainy vid 08.07.2010 № 2456-VI. Data onovlennia: 06.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
7. Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2020 rik: Zakon Ukrainy vid 14.11.2019 № 294-IX. Data onovlennia: 06.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/294-IX>
8. Oparin V. M., Tymchenko O. M., Safonova L. D. ta in. Mizhpredmetnyi treninh za mahisterskoiu prohramoiu «Derzhavnyi finansovy menedzhment: navch. posib. K.: KNEU, 2014. 120 s. URL: https://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/scientific_schools/spf/spf_praci/spf_prazi/mtderfinmen/

9. Public financial management. Government of Canada. URL: https://www.international.gc.ca/worldmonde/issues_development-enjeux_developpement/human-rights-droits_homme/financial_managementfinances_publiques.aspx?lang=eng
10. OECD's global knowledge base. OECD DAC 2009 Definition. URL: <http://www.oecd.org/dac/>
11. Members network panel in 2013. ACCA Think Ahead. URL: https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_National/pk/mem/Members_network_panel_2013.pdf
12. PFM I – Public Finance Management: Systems and Principles. European Union URL: https://europa.eu/capacity4dev/macro-eco_pub-fin/minisite/training-materials/pfm-i-public-finance-managementsystems-and-principles
13. Strengthened Approach to Public Financial Management Reform. The World bank Group. URL: <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/StrengthenedApproach/>
14. Lawson E. Public Financial Management. Professional Development Reading. N 6. URL: http://gsdrc.org/docs/open/reading-packs/pfm_rp.pdf
15. Moskalenko O. M. Publichnyi finansovyi menedzhment ta innovatsiyni rozvytok biznesu. Korporatyvni finansy: problemy ta perspektyvy innovatsiynoho rozvytku: zb. materialiv II Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Kyiv, 12 zhovt. 2018 r.). Kyiv: KNEU, 2018. S. 69–73
16. Klets L.Ie. Biudzhetni menedzhment: navch. posib. K.: Tsentru uchbovoi literatury, 2007. 640 s.
17. Khrystenko L.M., Donchenko I.A. Finansovyi rynok v Ukraini: rushiini syly, tendentsii ta perspektyvy rozvytku: materialy XKHl Mizhnarodnoi naukovo-tekhnichnoi konferentsii «Tekhnolohiia-2018» (20 -21 kvitnia 2018 r.). Sievierodonetsk: SNU im. V. Dalia, 2018. Ch. 2. S. 148-151

Христенко Л.Н., Черная О.Ю. Публичные финансы и финансовый менеджмент в публичной сфере: сущность понятий, отличительные черты и особенности системных составляющих

В статье раскрыта сущность понятия «публичные финансы» в результате расширения рамок данной категории от традиционных отношений, формирующих потоки финансовых ресурсов в пределах бюджетной системы Украины к финансовым отношениям, которые предусматривают взаимодействие (партнерство) других субъектов частного и публичного секторов экономики в пользу реализации функций государства. Отмечается, что все субъекты финансовых отношений могут действовать как в отечественном, так и в международном правовом поле при условии обязательного и четкого нормативно-законодательного регламентирования финансовой деятельности в публичной сфере. Проведено исследование близких по содержанию категорий, таких как «бюджетный менеджмент», «государственный финансовый менеджмент» и «публичный финансовый менеджмент», доказано их отличие по причине разрозненности содержания публичных финансов как объекта управления. Предложена уточненная дефиниция «финансовый менеджмент в публичной сфере», которая позволяет урегулировать вопросы финансового менеджмента по всей плоскости публичной сферы и учесть указанные составляющие публичных финансов как объекта управления. Доказана необходимость формирования специального комплексного инструментария реализации функций финансового менеджмента в публичной сфере по отношению к отдельным субъектам финансовых отношений, которые посредством движения финансовых ресурсов принимают участие в реализации публичных функций.

Ключевые слова: публичные финансы, финансовый менеджмент в публичной сфере, бюджетный менеджмент, государственный финансовый менеджмент, публичный финансовый менеджмент, объект, субъект и предмет финансового менеджмента в публичной сфере, инструментарий финансового менеджмента в публичной сфере.

Khrystenko L.M., Chorna O.Y. Public finance and financial management in the public sphere: essence of concepts, distinctive features and peculiarities of system components

The article reveals the content of the concept of “public finance” as an object of financial management in the public sphere by expanding the scope of this category from traditional relationships that form the financial resources flow within the budget system of Ukraine to financial relationships that involve interaction (partnership) of the entities of private and public sectors of the country's economy; state or communal property entities exercising their functions in the public and business sectors of the economy; entities operating in the form of financial institutions under the terms of full or partial state ownership; entities in the form of specialized (target) extra-budgetary funds; entities responsible for charitable activities to support the implementation of state functions. It is noted that all subjects of financial relations can act both in the domestic and in the international legal environment under the condition of mandatory and clear financial activity regulations in the public sphere. The content of related categories, such as “budget management”, “state financial management” and “public financial management” is examined separately; common and distinctive features of these categories are established. It is proved that none of the listed above categories is synonymous with each other, as well as with the concept of “financial management in the public sphere” due to substantial difference in the content of public finance as an object of management. The definition of “financial management in the public sphere” has been clarified, which allow you to regulate financial management issues in the whole public sphere and to take into account these components as an object of management. It is proved that it is necessary to form a special comprehensive toolkit for the implementation of financial management functions in the public sphere in relations to individual subjects of financial relations, which, through the movement of financial resources, take part in the implementation of public functions. The conditions for the toolkit formation are established: taking into account the statutory and legislative regulation of public finance sphere and substantiating the possibility of involving certain instruments of financial management of the business sector to this sphere of management.

Keywords: public finance, financial management in the public sphere, budget management, state financial management, public financial management, object, subject and subject of financial management in the public sphere, instruments of financial management tools in the public sphere.

Христенко Лариса Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри «Публічного управління, менеджменту та маркетингу» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: hristenkoln@gmail.com
Чорна Ольга Юрївна – к.е.н., доцент кафедри «Публічного управління, менеджменту та маркетингу» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: olgablack555@gmail.com

Стаття подана: 15.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-103-107>

УДК 339.137.2

РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Чернявська Є.І., Маслош О.В.

DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL AND ENTERPRISE POTENTIAL AS FACTORS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Cherniavska Y.I., Maslosh O.V.

Стаття присвячена аналізу трудового потенціалу та потенціалу підприємства як факторів його конкурентоспроможності. В загальному плані конкурентоспроможність підприємства – це його здатність виготовляти продукцію, що користується попитом у споживачів, і отримувати на цій підставі прибуток. Після II світової війни частина традиційних корпорацій в результаті згорання економічного простору капіталу та розгортання НТП опинилася в кризовому стані. Обґрунтовано, що принципове удосконалення виробничих відносин зумовило розвиток трудового потенціалу. Нові знання, кваліфікація, партнерський характер трудових відносин перетворили робочу силу на людський капітал. Реструктуризація корпорацій, реінжиніринг бізнес процесів надав поштовх розвитку потенціалу підприємства. Економіка в цілому, корпорації – зокрема перейшли на модель інтенсивного розвитку, що поставило в практичну площину можливості забезпечувати відповідний рівень конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: ринкова економіка, недосконала конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, трудовий потенціал, потенціал підприємства, система виробничих відносин, інститути.

Вступ. В сучасній ринковій економіці показник конкурентоспроможності підприємств має принципове значення в оцінці їх стану та перспектив розвитку.

Постановка проблеми. Під дією факторів як зовнішнього середовища, так і внутрішнього конкурентоспроможність в часі постійно змінюється. Серед факторів внутрішнього середовища особливу увагу привертають питання розвитку трудового потенціалу та потенціалу підприємства. Розвиток трудового потенціалу, що відбивається у підвищенні професіоналізму, нових якостей, вміннях, а також в трудовій поведінці, безпосередньо впливає на якість продукції, а також забезпечення організаційних змін як умови ефективного пристосування до умов дина-

мічного розвитку зовнішнього середовища та вирішення питань конкурентоспроможності підприємств. Поняття потенціалу підприємства в знятому виді вбирає в себе те, що притаманно підприємству як суб'єкту економічної системи, первинній структурній ланці. В Україні перетворення підприємств в суб'єкти ринкової економіки в цілому має фрагментарний характер, що стало причиною інволюційних процесів в промисловості, процесів деіндустріалізації праці, падіння життєвого рівня населення та працівників. Сьогодні в контексті забезпечення рівня конкурентоспроможності підприємств необхідно визначити головні проблеми у перетворенні підприємств в ефективні суб'єкти ринкової економіки та намітити шляхи їх вирішення. Сказане зумовлює актуальність теми дослідження та статті.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням розвитку трудового потенціалу та потенціалу підприємства в контексті ефективності ринкових реформ, конкурентоспроможності підприємств присвячені праці відомих закордонних фахівців Р. Акоффа, І. Ансофа, П. Гохана, Ф. Гуняра, Дж. Келлі, П. Друкера, М. Портера, В. Андріанова, І. Грошева, М. Старовойтова, Е. Уланової, П. Фоміна та інших дослідників. Серед вітчизняних науковців, які аналізували проблеми розвитку трудового потенціалу, потенціалу підприємств в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємств в першу чергу слід назвати роботи Б. Бачевського, Л. Дробязко, І. Есінової, О. Крушельницької, В. Лича, О. Федоніна. Але незважаючи на проведені дослідження, опубліковані роботи, питання сутності конкурентоспроможності підприємств, визначення ролі розвитку трудового потенціалу та потенціалу підприємства у вирішенні питань щодо конкурентоспроможності підприємств зберігає свою актуальність.

Мета статті полягає у вирішенні ролі розвитку трудового потенціалу та потенціалу підприємства як внутрішніх факторів, що визначають ефективний розвиток підприємств, їх конкурентоспроможність.

Результати досліджень. Конкурентоспроможність підприємства в загальному плані – це здатність підприємства виготовляти продукцію, що задовольняє потреби споживачів, та отримувати на цій основі прибуток, як умови його подальшого функціонування та розвитку. Конкурентоспроможність в динаміці відбиває розвиток потенціалу підприємства, тобто його позитивні можливості розвитку за специфікою економічної системи.

Питання конкурентоспроможності є характерними перш за все для промислових підприємств ринків недосконалої конкуренції, тобто корпорацій. В змістовному плані найбільш глибоко сутність конкурентоспроможності підприємства розкривається за двома методологічними принципами М. Портера. Згідно першого принципу, конкурентний статус підприємства, тобто положення підприємства на ринку, незалежно від того діє підприємство тільки на внутрішньому ринку чи на зовнішньому, визначають п'ять ринкових сил: 1) загроза появи нових конкурентів; 2) загроза виробництва замінників – товарів чи послуг; 3) спроможність постачальників торгуватися; 4) спроможність покупців торгуватися; 5) суперництво вже існуючих конкурентів між собою. За другим принципом, конкурентоспроможність залежить від того, як підприємство організує та виконує окремі види діяльності, утворюючи таким чином ланцюжок цінності [1, с. 52-59].

Безумовно, різні галузі мають різні структури конкуренції. В одному випадку – це монополістична конкуренція, в другому – олігополія, в третьому – монополія, в четвертому – моносонія. Безумовно також, що підприємство повинне розробляти конкурентну стратегію відповідно до типу конкуренції і відповідно до конкурентної стратегії на основі реструктуризаційних процесів, реінжинірингу бізнес процесів, підтягувати до неї всі підрозділи, служби, тобто структури потенціалу підприємства. Що стосується другого принципу, по він відбиває процес створення вартості товару на рівні процесу праці. В контексті теми статті підкреслимо, що за формулою Кобба-Дугласа доходність (результативність) підприємства при визначеності ринку залежить на 75 % від праці і на 25 % від капіталу. Рядом американських дослідників на великій кількості практичних прикладів доведено, що вирішення питань конкурентоспроможності корпорацій лежить у підході до корпорацій як біокорпорацій, тобто таких, що можуть жити, діяти вічно [2]. Забезпечення вічного життя корпорацій пов'язано з періодичним їх реформуванням в контексті ефективності та конкурентоспроможності. Перетворення корпорацій включає послідовних чотири фази: рефреймінгу, реструктуризації, пожвавлення та відновлення. Головною фазою є відновлення, яке має справу з людською стороною перетворень і з місією корпорації. Віднов-

лення пов'язане з забезпеченням людей новими навичками (знаннями) і новими цілями, а також удосконаленням внутрішньо фірмових відносин, організаційної культури, системи винагороди. У біологічній корпорації система винагороди орієнтується на почуття задоволеності. Система винагороди виступає свого роду сполучним містком, користуючись яким співробітники вирішують, чи варто вважати цілі корпорації власними цілями. Через систему винагороди корпорація досягає своїх цілей. Інакше кажучи, забезпечення розвитку трудового потенціалу в контексті організаційних змін, реінжинірингу бізнес процесів сприяють розвитку потенціалу підприємств, дозволяють корпораціям ефективно вирішувати питання конкурентоспроможності, вічно діяти, розвиватися та отримувати прибутки.

Важливе значення у з'ясуванні сутності проблем конкурентоспроможності підприємств має застосування в аналізі методу пізнання за принципом єдності логічного і історичного. В даному ракурсі, тобто в історичному плані, проблема конкурентоспроможності підприємств набрала своєї актуальності на початку 60-х рр. минулого століття. Під дією утворення світової системи соціалізму, кризи та розпаду колоніальної системи перед традиційними транснаціональними корпораціями (ТНК) у весь зріст постали питання: як жити далі, як здійснювати економічну діяльність і отримувати прибутки в нових умовах [3]. Керівники світових корпорацій неодноразово зверталися до урядів розвинутих країн з пропозиціями відродити світовий економічний простір ринкової економіки. Безумовно, в короткі терміни відродити світовий економічний простір ринкової економіки, тобто світову капіталістичну систему старого зразку, можна було тільки військовими діями. Однак використання даного фактору було вже проблематичним. Навесні 1947 року у Китаї розгорнулася широкомасштабна громадянська війна, що завершилася перемогою комуністів. Восени 1 листопада 1949 року була проголошена Китайська Народна Республіка. Після капітуляції Японії на дві частини була розділена Корея: на зону відповідальності Радянської армії та зону військової адміністрації США. В вересні 1948 року на цих частинах утворилося фактично дві держави – прорадянська Кореїська Народна Демократична Республіка і проамериканські зорієнтована Республіка Корея [4].

Демократичні революції у колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки також свідчили про обмежені можливості відновлення світового капіталізму на основі війн. Потрібні були нові стратегії подальшого розвитку ринкової економіки та капіталізму. Цей розвиток міг бути тільки в розвинутих країнах.

Однією із цих стратегій стали програми розвитку внутрішніх ринків в середині розвинутих країн. Мова йшла про розвиток економіки, діяльності в суспільстві, що в кінцевому рахунку означало розвиток процесу праці, продуктивних сил. Згідно всезагальному закону подальший розвиток продуктивних

сил є можливим тільки за умов докорінного удосконалення виробничих або промислових відносин. На національному рівні вирішення цієї проблеми лежить виключно в компетенції рішень уряду, держави. Розвинуті країни після другої світової війни внесли докорінні зміни в систему виробничих або промислових відносин, що знайшло своє відображення у наступному.

Держава перетворилася на одного із могутніх суб'єктів системи виробничих відносин. В контексті забезпечення соціальної злагоди в суспільстві, економічного зростання держава стала активно на підставі перш за все бюджетних методів та грошово-кредитної політики регулювати економічні цикли виробництва, окремі галузі та сектори економіки. Особливу увагу держава стала приділяти регулюванню аграрних відносин. Як писав відомий американський політеконом буржуазного крила радикалізму Генрі Джордж: «Відберіть у людини або у народу гроші, товари, худобу, і ваш грабіж закінчиться разом з вашим виходом. Плин часу, звичайно, не зробить ваш злочин справою хорошою, але він знищить його наслідки. Але відберіть у народу землю, і ваш грабіж триватиме вічно. Він буде новим пограбуванням для кожного нового ряду поколінь, для кожного нового року, для кожного нового дня» [Цит. По 5].

Доступ до землі як об'єкту економічної діяльності може забезпечуватися не тільки правом власності на землю, але й орендою землі, тобто правами на землю як об'єктом господарювання. У Франції на орендній основі обробляється понад 50% посівних площ, в Бельгії – 68, Ізраїлі – 90%; в США в державній власності перебуває 40% землі, в Голландії – всі сільськогосподарські землі. У США 27 % фермерів є повними власниками землі ферми, а 60 % - частковими, що не заважає фермерам ефективно інвестувати і господарювати [5]. Держава чітко проводить різницю між правами на землю як власністю і об'єктом господарювання. Безумовно, що при такому підході тільки держава може (на законодавчий основі) визначати технічні, технологічні й т. д. параметри ведення виробництва на землі.

Важливу роль у регулюванні економічних процесів стали відігравати державна власність на засоби виробництва та державне підприємництво, перерозподіл доданої вартості, інвестиції в освіту та наукову діяльність. Одним із головних напрямів економічних функцій держави стало регулювання розвитку трудового потенціалу, що знайшло своє відображення перш за все в удосконаленні трудових відносин, переході між найманими працівниками і підприємцями, роботодавцями до відносин соціального партнерства. Розвиток трудового потенціалу проявився у доступі широких верств населення до освіти, кваліфікаційних робочих місць, що призвело і до зростання доходів. Навчену, висококваліфіковану робочу силу закономірно стали називати людським капіталом. В соціальній політиці держава обрала курс на формування та розвиток середнього класу.

Наріжним каменем в цьому курсі стала політика доходів держави. Доходи робочої сили, населення формують платоспроможний попит в країні, визначаючи таким чином можливості розвитку корпорацій та інших суб'єктів ринкової економіки.

Суттєві зміни в системі виробничих відносин відбулися і на рівні корпорацій. Корпорації перетворилися в організації, відмінністю котрих стало врахування в системі цілей корпорації інтересів найманих працівників. З перетворенням корпорацій в організації змінам піддалися підходи до побудови та організації системи управління, розробці конкурентної стратегії. Серйозні зміни відбулися в системі власності та внутрішньо корпоративних відносинах, системі мотивації. З метою зміцнення зв'язків персоналу з корпорацією широкий розвиток одержує залучення працівників до процесу управління та участь персоналу у власності корпорації на основі програм СУПВП – участі працівників в акціонерній власності своєї корпорації. З 1974 р., коли Конгрес США затвердив близько 20 законодавчих актів щодо стимулювання власності персоналу, програми СУПВП одержують значний розвиток. Метою програм СУПВП були децентралізація володіння власністю, перерозподіл прав власності, що призводить до посилення тенденцій соціальної злагоди в суспільстві, мотивації якісної праці, підвищення конкурентоспроможності корпорацій в цілому [6, с. 21].

Новий імпульс розвитку отримав малий бізнес, тобто мале підприємництво. Мале підприємництво в структурі сучасної ринкової економіки займає особливе місце і відіграє важливішу роль.

По-перше, мале підприємництво, виступає основою ринкової економіки. Позиції товаровиробників на ринку формують конкурентне середовище чистого, вільного ринку. Малий бізнес уособлюють ті підприємства, що не можуть диктувати ринку ціни. Вони утворюються під дією конкуренції і мають суто об'єктивний характер. Товаровиробники отримують прибуток тільки в ситуації, коли їх індивідуальні витрати менше за суспільно необхідні, що відбуваються в ринкових цінах. Вільна конкуренція орієнтує товаровиробників на всебічне удосконалення своєї діяльності: удосконалення технологій, кваліфікації персоналу, якості продукції, підвищення продуктивності праці, тобто на технологічний та економічний прогрес.

По-друге, мале підприємництво оперативно реагує на зміни кон'юнктури ринку. Це надає ринковій економіці необхідної гнучкості, що особливе значення має в сучасних умовах індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу, зростання номенклатури промислових товарів та послуг.

По-третє, в післявоєнний період специфіка науково-технічного прогресу спотворила умови для розвитку малого бізнесу в сферах електроніки, кібернетики, інформатики. В силу високого динамізму малий бізнес в свою чергу став провідником НТП. У США, наприклад, на сектор малого бізнесу припадає близько 50 % науково-технічних розробок [7].

По-четверте, малий бізнес важливіше значення має у вирішенні проблеми зайнятості, поєднуючи інтереси держави і громадян. Зайнятість складає основу розвитку людини, заряджає її енергією.

В класичній ринковій економіці, тобто конкуренції вільного типу, найбільшою вадою приватної організації суспільного виробництва була соціальна диференціація товаровиробників. Ринковий обмін товарів на основі закону вартості неминує в частину товаровиробників до банкрутства, бідності, безробіття. Втручання держави в регулювання розвитку малого підприємництва нівелювало дану ваду, надало розвитку малого підприємництва і в цілому ринковій економіці соціальних орієнтирів. Увага та підтримка малого бізнесу державою – це саме підтримка ринкової економіки соціального типу, захист національної економіки від необґрунтованого монополізму та забезпечення подальшого економічного та соціального прогресу.

Удосконалення виробничих відносин, що відбулося в інституціональних нормах, показниках дозволило піднятися продуктивним силам, національній економіці на новий рівень розвитку, який отримав назву інтенсивного шляху економічного зростання. В США на інтенсивний шлях розвитку перейшло спочатку сільське господарство, потім промисловість, а у 1974 році було прийнято рішення про перехід на інтенсивний шлях розвитку науки та освіти. Тепер викладачі вищої школи економічних спеціальностей повинні були читати лекції і проводити семінарські заняття, займатися науково-дослідницькою роботою на замовлення держави, консультувати бізнес та захищати інтереси споживачів, суспільства. Кожний вид діяльності став обов'язковим для викладачів і оплачувався окремо.

Інтенсивний шлях розвитку, знаменуючи прогрес в розвитку технологій, потенціалу праці та підприємства, запустив механізм інновацій, що в свою чергу стало одним із вагоміших факторів подальшого розвитку трудового потенціалу, потенціалу підприємства, конкурентоспроможності.

Висновок. Проведені дослідження показали, що в загальному плані конкурентоспроможність підприємства представляє собою здатність підприємства виготовляти продукцію, що задовольняє потреби споживачів, та отримувати на цій основі прибуток як умови його подальшого функціонування та розвитку. Питання конкурентоспроможності є характерними перш за все для промислових підприємств ринків недосконалої конкуренції, тобто корпорацій.

В історичному ракурсі проблема конкурентоспроможності підприємств набрала своєї актуальності на початку 60-х рр. минулого століття. Під дією утворення світової системи соціалізму, кризи та розпаду колоніальної системи традиційні ТНК опинилися в глибокій кризі. Продовження життя корпорацій, капіталізму було знайдено в рамках розвитку внутрішніх ринків в капіталістичних країнах. Удосконалення виробничих відносин, що нашло своє відображення у перетворенні держави на потужний суб'єкт ринкової економіки, перетворення корпора-

цій в організації, соціальній направленості розвитку малого підприємства, створило умови для прогресивного розвитку трудового потенціалу, потенціалу підприємств. Нові знання та кваліфікація найманих працівників, партнерський характер трудових відносин, реструктуризація всіх структур підприємства, що утворюють його потенціал стали факторами оновлення діяльності, конкурентоспроможності.

Література

1. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
2. Гуиар, Ф. Ж., Келли Дж. Н. Преобразование организации : пер. с англ. М. : Дело, 2000. — 375 с.
3. Чернявська Є.І., Касаткіна М.В. Поняття і сутність конкурентоспроможності підприємства *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2019. №.4(252). С.114-118.
4. Коротко про Корейську війну 1950 -1953 р. р. – URL: <https://notatnyk.org/history/korotko-pro-koreysku-viynu-1950-1953-r-r.html> (дата звернення: 10.02.2020)
5. Агроинвестиции и доступ к земле: обострение противоречий. URL: https://zn.ua/ECONOMICS/agroinvestitsii_i_dostup_k_zemle_obostrenie_protivorechiy.html (дата звернення: 10.02.2020)
6. Чернявська Є.І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки: монографія. Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2004. 264 с.
7. Функції малого підприємства. URL: https://pidruchniki.com/1631080742004/menedzhment/funktsiyi_malogo_pidpriyemnitstva (дата звернення: 10.02.2020)

References

1. Porter M. (1993). *Mezhdunarodnaya konkurentsia*: per. s angl. [International competition]. M.: Mezhdunarodnye otnosheniya.
2. Guiyard, F.J., & Kelly J.N. (2000) *Preobrazovanie organizatsii* [Organization transformation]— Moskow: Delo. (In Russian).
3. Cherniavska Ye.I., Kasatkina M.V. (2019) *Poniattia i sutnist konkurentospromozhnosti pidpriyemstva* [The concept and essence of competitiveness of the enterprise] *Visnyk Shkhdnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia*. no.4(245). S.95-99.
4. Korotko pro Koreys'ku viynu 1950 -1953 r. r.URL: <https://notatnyk.org/history/korotko-pro-koreysku-viynu-1950-1953-r-r.html> (accessed 10 february 2019)
5. Agroinvesticii i dostup k zemle: obostrenie protivorechij URL: https://zn.ua/ECONOMICS/agroinvestitsii_i_dostup_k_zemle_obostrenie_protivorechij.html (accessed 10 february 2019)
6. Cherniavska Ye.I. (2004) *Restrukturnyatsiia pidpriyemstva v umovakh transformatsiinoi ekonomiky: monohrafiia*. [Enterprise restructuring in a transformational economy: a monograph]. Luhansk : SNU im. V. Dalia, 264 s. (In Ukrainian).
7. Funktsiyi maloho pidpriyemnytstva. URL: https://pidruchniki.com/1631080742004/menedzhment/funktsiyi_malogo_pidpriyemnitstva (accessed 10 february 2019)

Чернявская Е.И., Маслош О.В. Развитие трудового потенциала и потенциала предприятия как факторы конкурентоспособности предприятия

Статья посвящена анализу трудового потенциала и потенциала предприятия как факторов его конкурентоспособности. В общем плане конкурентоспособность предприятия - это его способность производить продукцию, пользующуюся спросом у потребителей, и получать на этом основании прибыль. После Второй мировой войны часть традиционных корпораций в результате свертывания экономического пространства капитала и развращения НТП оказалась в кризисном состоянии. Обосновано, что принципиальное усовершенствование производственных отношений обусловило развитие трудового потенциала. Новые знания, квалификация, партнерский характер трудовых отношений превратили рабочую силу на человеческий капитал. Реструктуризация корпораций, реинжиниринг бизнес-процессов надали толчок развитию потенциала предприятия. Экономика в целом, корпорации - в частности перешли на модель интенсивного развития, что поставило в практическую плоскость возможности обеспечивать соответствующий уровень конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: рыночная экономика, несовершенная конкуренция, конкурентоспособность предприятия, трудовой потенциал, потенциал предприятия, система производственных отношений, институты

Cherniavska Y.I., Maslosh O.V. Development of labor potential and enterprise potential as factors of enterprise competitiveness

In modern market economy the indicator of competitiveness of the enterprises has basic value in assessment of their state and the prospects of development. In the general plan the competitiveness of the enterprise is its ability to manufacture the products best-selling at consumers, and to get on this basis profit as conditions of its further functioning and development. Today in the context of ensuring level of competitiveness of the enterprises it is necessary to define the main problems in transformation of the enterprises into effective subjects of market economy and to plan ways of their decision.

Development of labor potential and capacity of the enterprise as internal factors, effective development of the enterprises, their competitiveness define.

The developed countries after World War II entered basic changes into the system of the production or industrial relations.

The important role in regulation of economic processes began to be won back state ownership on means of production and the state business, redistribution of added value, investment into education and scientific activity. One of the main directions of economic functions of the state became regulations of development of labor potential that found the reflection, first of all, in improvement of the labor relations, transition between hired workers and businessmen, employers to the relations of social partnership. Development of labor potential it was shown in access of a general population to education, qualification jobs that led also to growth in incomes.

Restructuring of corporations, reengineering business of processes provided a push to development of capacity of the enterprise. Economy in general, corporations - in particular, passed to model of intensive development that put in the practical plane of an opportunity to provide appropriate level of competitiveness of the enterprises.

Intensive way of development, marking progress in development of technologies, potential of work and the enterprise, started the mechanism of innovations that in turn became one of important factors of further development of labor potential, capacity of the enterprise, competitiveness.

Keywords: market economy, imperfect competition, enterprise competitiveness, labor potential, enterprise potential, system of industrial relations, institutes

Чернявська Євгенія Іванівна – д.е.н., проф., професор кафедри економіки і підприємництва, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля.

Маслош Ольга Володимирівна – к.х.н., доц., доцент кафедри економіки і підприємництва, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля.

Стаття подана 18.01.2020.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2020-258-2-108-117>

УДК 338.2(477)

МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ

Швець Н.В., Ізюмська А.В.

SMALL BUSINESS IN UKRAINE: ANALYSIS OF THE CURRENT STATE AND TRENDS

Shvets N.V., Iziumska A.V.

Дослідження присвячено визначенню тенденцій функціонування та факторів, що впливають на діяльність малого бізнесу в Україні. Стаття містить результати аналізу статистичних показників цієї частини підприємницького сектора за період 2013-2018 рр., які характеризують зміни в кількісному складі суб'єктів, зайнятості працівників, обсягів реалізації продукції, прибутковості, доданої вартості та капітальних інвестицій. Динаміку вказаних показників проаналізовано на макроекономічному рівні, за регіонами та в розрізі видів економічної діяльності. Виявлені позитивні тенденції, недоліки у розвитку українського малого бізнесу і визначена необхідність коригування його вектору.

Ключові слова: малий бізнес, розвиток підприємництва, економічний аналіз.

Вступ. Важливе значення для сталого розвитку України має розвиток малого бізнесу як одного з потужних джерел зростання добробуту країни. Саме ця частина бізнесу, формуючи регіональний попит на робочу силу, підвищуючи самозайнятість населення, створюючи конкурентне середовище, прискорюючи структурну перебудову економіки, сприяючи насиченості ринку товарами і послугами, формує важливу складову ринкової економіки та здатна вирішувати першочергові соціально-економічні проблеми окремих регіонів і країни загалом.

В умовах економічної нестабільності малий бізнес має декілька переваг, які роблять його привабливим. Це невеликий розмір стартових інвестицій, висока швидкість обороту ресурсів та гнучкість діяльності. Однак несприятливість зовнішнього середовища, зокрема відсутність підтримки з боку держави, можуть гальмувати розвиток малого підприємництва, зменшуючи зацікавленість населення у початку та продовженні такої діяльності. Тому актуальним є відстеження показників малого бізнесу та виявлення чинників впливу на них для розуміння тенденцій розвитку цієї частини підприємницького сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем функціонування, розвитку малого бізнесу в Україні та його впливу на національну економіку присвячена значна кількість наукових робіт. Однозначною є позиція вчених стосовно значущості малого підприємництва для подолання кризових явищ в економіці і подальшого її зростання, а також відставання нашої країни від провідних країн світу за показниками розвитку цієї бізнес-сфери.

В роботах [1, 2, 6, 8, 9, 10, 11] відмічене недостатній рівень розвитку малого підприємництва в Україні, що, перш за все, є наслідком існуючих недоліків у загальнодержавній та регіональній економічній політиці в частині його підтримки. На думку вчених підприємці потребують зменшення податкового навантаження, пільгового кредитування і, в загалі, необхідно створити дієві механізми державного регулювання підприємницької діяльності здатні враховувати особливості та потреби певного регіону.

Корогод І.В. [7] вважає, що механізм розвитку малого бізнесу має включати стабілізаційні чинники єдині на всій території України (нормативні-правові документи в сфері підприємництва, регуляторні процедури) та регулюючі чинники місцевого рівня, спрямованні на перспективу розвитку певних територій (програмні та прогностичні документи, приватно-державне партнерство, грантова підтримка екологічних проектів).

На зацікавленості з боку територіальних громад та місцевої влади в забезпеченні розвитку місцевого малого підприємництва наголошує І.А. Чухно [12]. Автор підкреслює, що тільки маючи сильний та успішний регіональний бізнес можна мати економічне підґрунтя для соціально-побутового, культурного розвитку та розбудови інфраструктури.

На думку Й.П. Звонар [5] треба звернути увагу на якісний розвиток малого бізнесу в Україні, який гальмують низька культура ведення підприємництва

ва, нерозуміння соціальної відповідальності бізнесу, відсутність інноваційної активності підприємців.

Гришина Н.В. [3] визначає, що одним з напрямів підвищення ефективності використання потенціалу малого підприємництва може стати удосконалення взаємовідносин підприємств малого бізнесу з великими і середніми підприємствами, особливо у виробничо-технологічній, науково-технічній та економіко-правовій сферах їх взаємодії, в межах яких можуть функціонувати такі форми співробітництва, як франчайзинг, лізинг, кластери, індустріальні парки та інші.

Вивчення останніх досліджень показало, що є багато наукових напрацювань у напрямку покращення інституційного середовища та створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу в Україні. При цьому обов'язково слід враховувати мінливість ринку та нестабільність макроекономічної ситуації в країні. Тому для адекватного планування коригуючого впливу, підтримуючих заходів та мір необхідно постійно аналізувати стан та відстежувати тенденції в секторі малого підприємництва. Саме це й визначає **мету статті**.

Результати досліджень. Інформаційною базою дослідження є данні Державної служби статистики України [4], які є у відкритому доступі.

За період 2013-2018 рр. в Україні кількість представників малого бізнесу збільшилась на 120,5 тис. одиниць або 7,1%. В свою чергу, внаслідок воєнного конфлікту на Сході країни та впливу загальноєкономічних кризових явищ кількість великих і середніх підприємств скоротилась на 14,8%: з 19,9 тис. одиниць у 2013 р. до 16,9 тис. – у 2018 році. Суб'єкти малого бізнесу займають домінуючу позицію в економіці країни. Їхня кількість стабільно сягає 99% від загальної кількості суб'єктів підприємництва, що свідчить про значущість малого бізнесу для національної економіки. Значне зниження кількості суб'єктів великого і середнього підприємництва та стійкість малого бізнесу в кризових умовах призвели до підвищення частки суб'єктів малого пі-

дприємництва у 2014-2015 рр. Однак, починаючи з 2016 року спостерігається поступове зменшення їх відсотка, що свідчить про погіршення умов діяльності для бізнесу та зниження ефективності обраних державою інструментів його стимулювання (рис. 1).

Декілька іншу картину можна спостерігати, якщо розглядати питомі кількісні показники розвитку малого бізнесу. Внаслідок кризових явищ в економіці України кількість малих підприємств на 10 тис. осіб населення, починаючи з 2014 р. поступово скорочувалась і досягла провалу в 2016 р. (рис. 2). Зміни в податковому законодавстві, а саме зниження в 2017 р. єдиного соціального внеску до 22% дало можливість підприємствам не тільки легалізувати найману працю, але й направити зекономлені кошти на саморозвиток. І, як наслідок, в 2017 році кількість малих підприємств на 10 тис. осіб населення зросла на 8 одиниць або 11,8 % в порівнянні з 2016 р., а в 2018 році майже досягла рівня 2013 р. – 80 одиниць.

Слід звернути увагу, що малий бізнес нерівномірно розвивається за регіонами (рис. 3). Так, за даними 2018 р. найбільша кількість малих підприємств зосереджена в Києві (26%), Дніпропетровській (8%), Харківській (7%), Одеській (7%) та Київській (6%) областях. Найнижчі позиції займають Луганська, Тернопільська та Чернівецька області. Таким чином, регіони з більш високим рівнем урбанізації мають й високий рівень концентрації суб'єктів малого підприємництва.

Найбільша кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення зосереджено: у м. Києві (298), Київській (108), Одеській (100), Миколаївській (98), Дніпропетровській (86), Харківській (84), Запорізькій (84) та Кіровоградській (81) областях. Показники у цих регіонах вище за середній рівень по Україні (80 од. на 10 тис. осіб). Через втрату частини території, політичну нестабільність і складну соціально-економічну ситуацію спостерігається значне зменшення малих підприємств в Донецькій і Луганській областях (рис. 4).

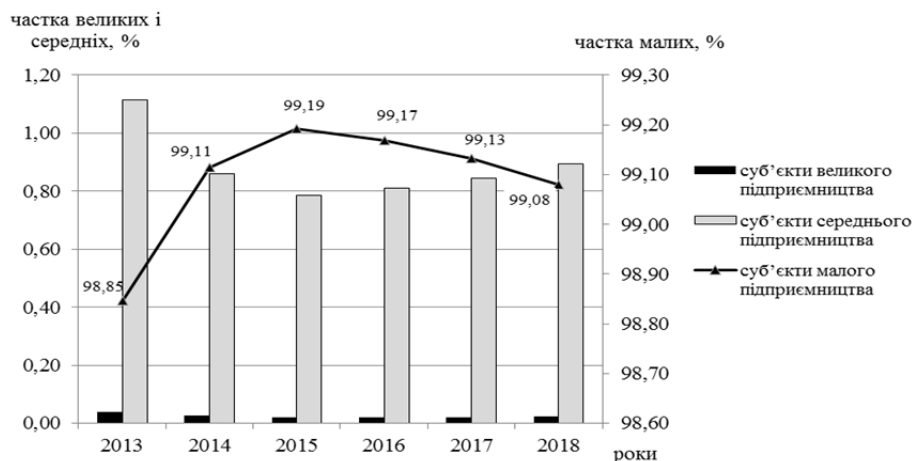


Рис. 1. Динаміка частки суб'єктів підприємницької діяльності за розмірами

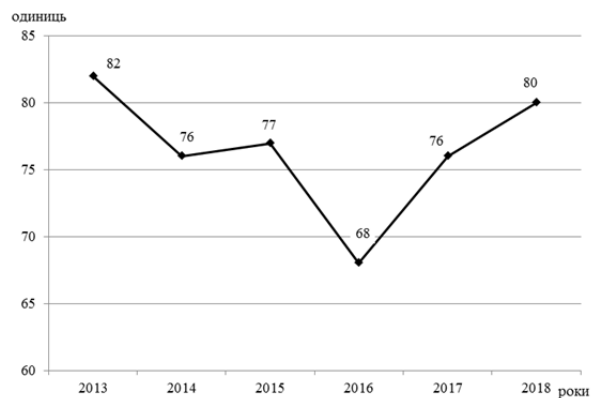


Рис. 2. Динаміка кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення

Також відбулися позитивні зміни у кількісному розвитку фізичних осіб-підприємців. Так кількість цих суб'єктів на 10 тис. осіб наявного населення впродовж шести років дещо збільшилась: з 292 одиниць у 2013 р. до 351 – у 2018 р. (рис. 5). Особливо зростання спостерігалось в 2015 році – на 30,5% в порівнянні з 2013 роком, що стало результатом зростання самозайнятості населення та впровадження більш привабливих умов ведення бізнесу, а саме, застосування диференційованого підходу в спрощеній системі оподаткування. Але дані заходи мали короткочасний ефект, адже з 2016 року кількість фізичних осіб-підприємців почала скорочуватись. Така ситуація свідчить про зменшення підприємницької активності через певні економічні, соціальні, фінансові та політичні труднощі.

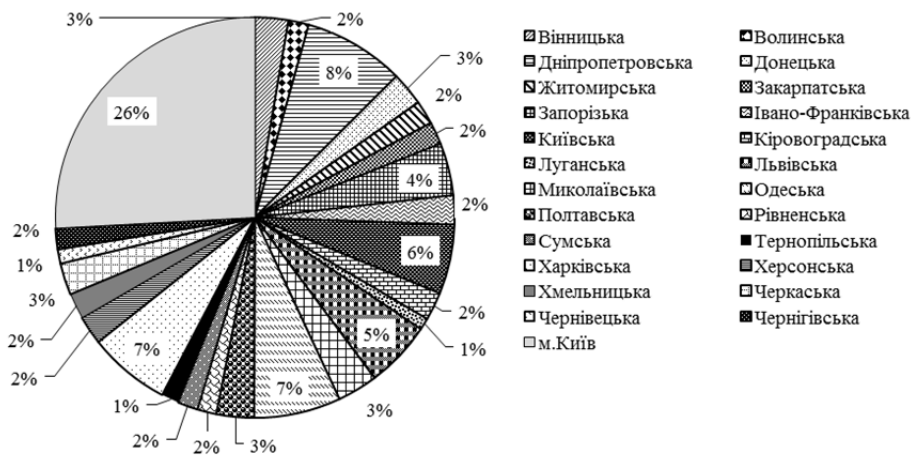


Рис. 3. Структура малих підприємств за регіонами

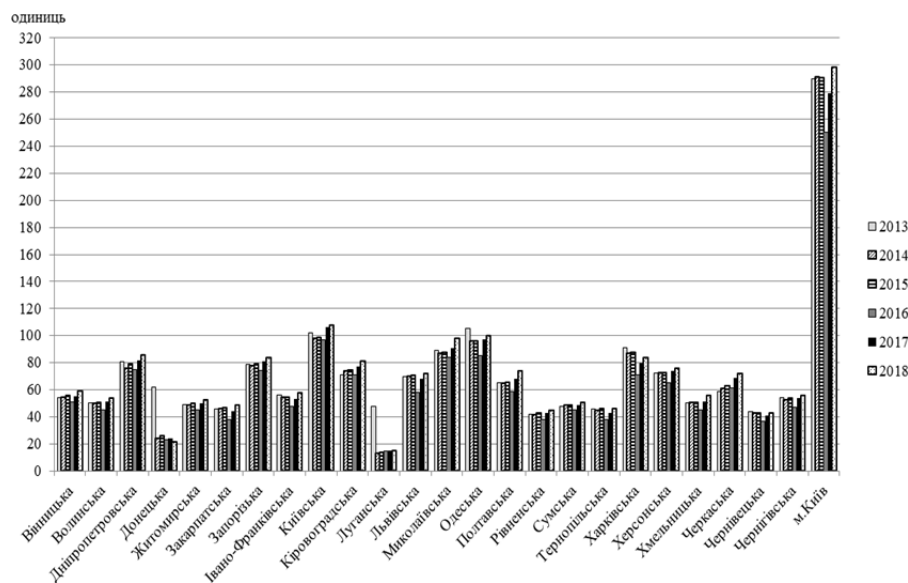


Рис. 4. Динаміка кількості малих підприємств по регіонах

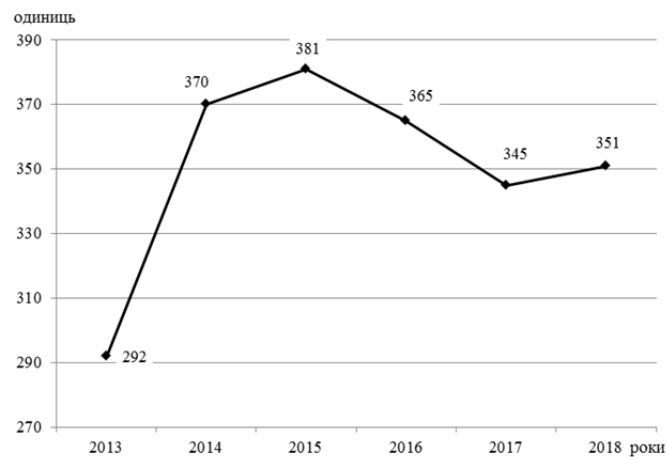


Рис. 5. Динаміка кількості фізичних осіб-підприємців у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення

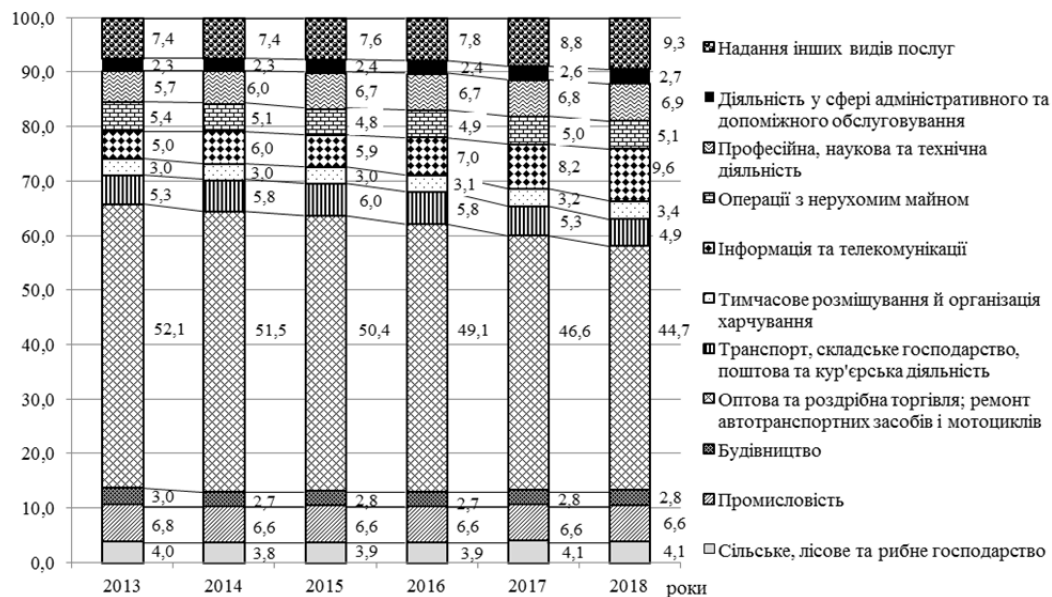


Рис. 6. Структура суб'єктів малого підприємництва за видами економічної діяльності

Найбільш привабливим для малого бізнесу згідно даних 2018 року (рис. 6) є сектор економіки з природно швидким обігом коштів, а саме «оптова і роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» (44,7%).

Позитивною тенденцією останніх років є інноваційна спрямованість розвитку малого бізнесу, яка ілюструється збільшенням частки таких видів економічної діяльності, як: «інформація та телекомунікації», «професійна, наукова та технічна діяльність». Внаслідок проведення з 2016 року урядових програм щодо підтримки тваринництва частка малого підприємництва в галузі сільського господарства зросла майже на 2%. Але загалом структура малого бізнесу за видами економічної діяльності протягом останніх шести років не зазнала значних змін, що свідчить про дуже повільний його розвиток та відсутність насправді дієвих регулюючих дій з боку держави.

Розвиток малого підприємництва суттєво впливає на зайнятість населення, тому цей показник є важливим індикатором цього процесу. У період 2013-2015 рр. (рис. 7) відбулося скорочення кількості зайнятих працівників в секторі малого бізнесу на 117,5 тис. осіб або 2,7%, що стало наслідком воєнного конфлікту на Сході країни, втрати частини території та відтоку працездатного населення закордон. Починаючи з 2016 р. спостерігається позитивна динаміка зайнятості в даному секторі бізнесу. За підсумками 2018 р. тут здійснювали діяльність 4173,7 тис. осіб, що порівняно з 2017 р. більше на 217,3 тис. осіб або на 5,5%. Таким чином, частка малого підприємництва у загальній чисельності зайнятих досягла майже половини – 48,9%, що на 0,3% більше ніж у 2017 р. При цьому темпи зростання кількості зайнятих у секторі вищі порівняно з темпами збільшення кількості суб'єктів господарювання, що свідчить про легалізацію малого бізнесу внаслідок зменшення податкової ставки ЕСВ.

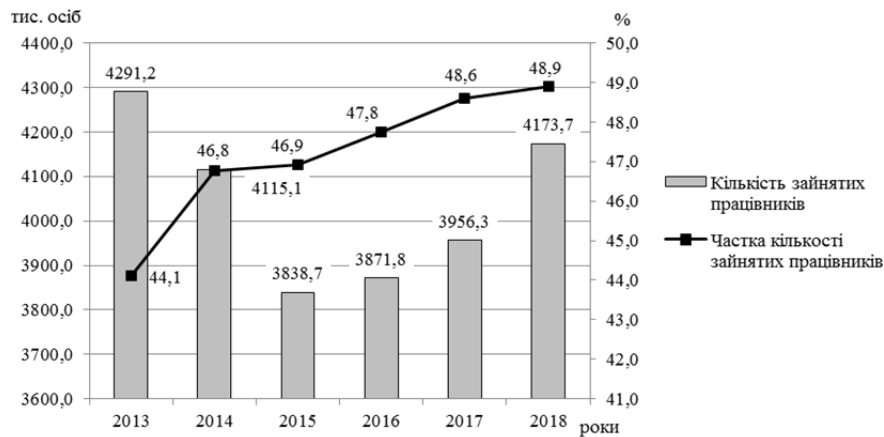


Рис. 7. Динаміка зайнятих працівників у секторі малого підприємництва

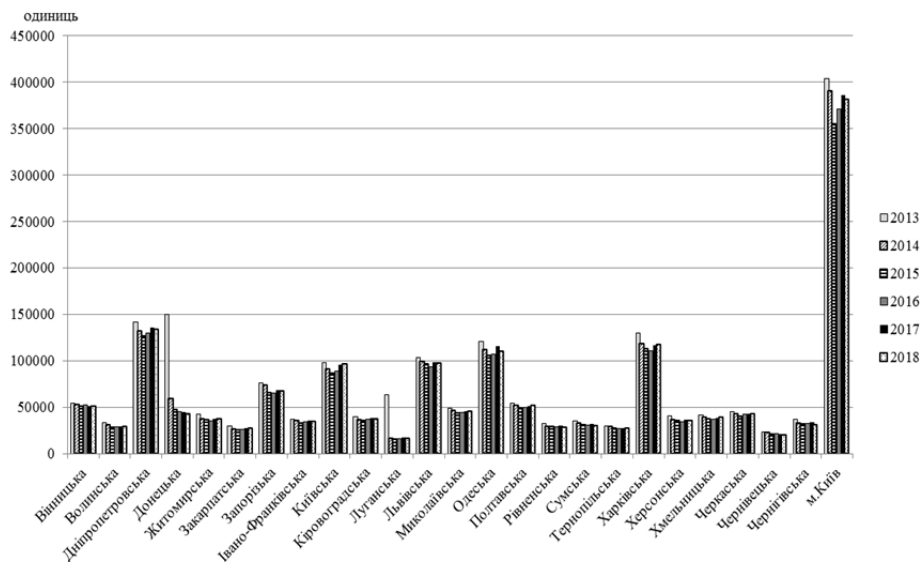


Рис. 8. Динаміка кількості зайнятих працівників малих підприємств по регіонах

За регіонами найбільша кількість зайнятих працівників малих підприємств зосереджена також в м. Київ, Дніпропетровській, Київській, Одеській, Львівській, Запорізькій та Харківській областях, найменша – Чернівецькій, Тернопільській, Закарпатській та Луганській областях, і повністю відповідає регіональному розміщенню підприємств (рис. 8).

В структурі зайнятих працівників за видами економічної діяльності серед малих підприємств на кінець 2018 р. найбільшу частку займала знову таки «оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» - 23%, 18% було зайнято у промисловості, 14% у сільському, лісовому та рибному господарстві, у будівництві 9%. Трохи відрізнялася структура зайнятих у ФОП. В секторі «оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» працювало 51% зайнятих, в промисловості – 8%, в сфері харчування, інформації та телекомунікації по 7%.

Зосередженість малого бізнесу у секторі торгівлі зумовлена тим, що даний вид діяльності не пот-

ребує виняткових компетентностей, значних інвестицій, має можливості для оптимізації оподаткування, тобто характеризується відносною простотою для започаткування підприємництва та приносить достатній рівень прибутковості.

Одним із важливих показників діяльності суб'єктів малого підприємництва є обсяг реалізованої продукції та його частка у загальному обсязі продажів по країні (рис. 9). За цим показником малий бізнес демонструє стійку позитивну динаміку. За підсумками 2018 року обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів малого бізнесу в порівнянні з 2017 р. збільшився на 20,8% і становив 2496,9 млрд. грн. Його частка склала 25% від загальної суми збуту продукції (робіт, послуг) по Україні в цілому, тобто чверть всього обсягу реалізації припадає саме на малий бізнес, що свідчить про його значущим для економіки України. Однак тут слід зазначити, що в цьому показнику не врахована інфляційна складова, яка була особливо значної в період 2014-2015 рр.

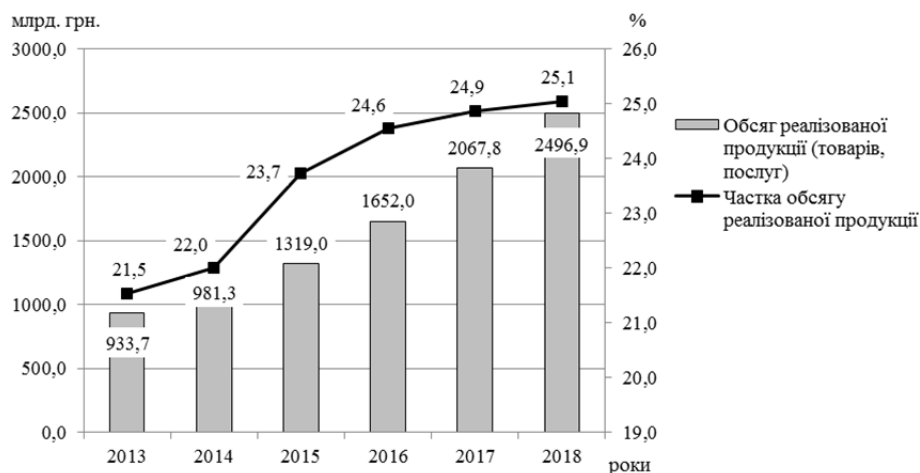


Рис. 9. Динаміка обсягу реалізованої продукції малого підприємництва та його частки у загальному показнику країни

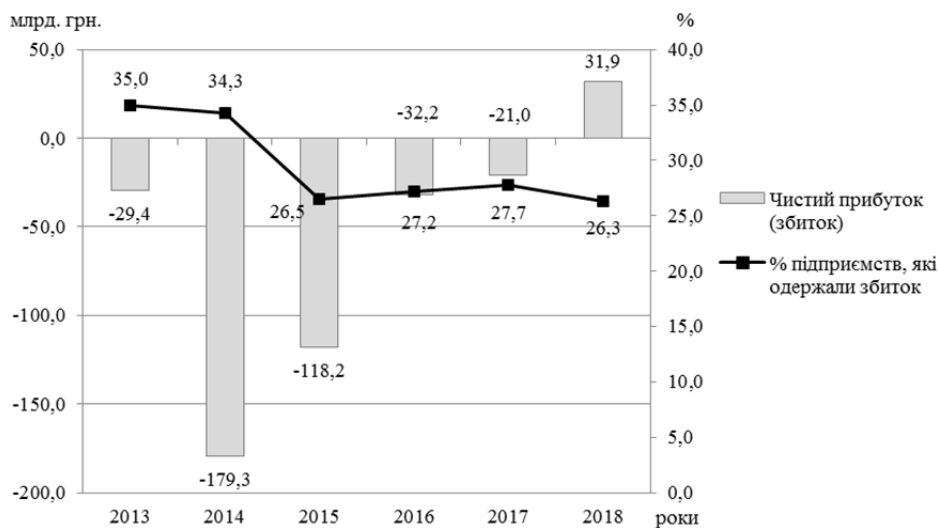


Рис. 10. Динаміка чистого прибутку (збитку) малих підприємств

Співвідношення обсягів продажів між малими підприємствами та фізичними особами-підприємцями таке: 70,7% і 29,3%. В регіональному розрізі обсяг реалізації суб'єктами малого підприємництва за період 2013-2018 рр. збільшився у всіх областях, окрім Донецької та Луганської областей. Найбільш високий обсяг реалізованої продукції демонстрували Київ, Дніпропетровська, Київська, Одеська, Львівська та Харківська області.

Лідуюча позиція Києва за всіма показниками пояснюється тим, що як столиця та домінуючий соціально-економічний центр країни цей мегаполіс є дуже привабливим для підприємництва. Однак даний факт ще й свідчить про наявність значних регіональних диспропорцій в економіці України.

У 2018 р. найбільші обсяги реалізації за видами економічної діяльності малих підприємств були в оптовій та роздрібній торгівлі – 48%, промисловості – 13%, сільському, лісовому та рибному господарстві – 11% та будівництві – 8%. Слід відзначити, що структура за цим показником майже повністю повторює структури за кількістю суб'єктів та зайнятих.

Результативність економічної діяльності у підприємницькому секторі відображає прибуток – цільовий показник, якого прагне досягти будь-який суб'єкт господарювання. Аналіз динаміки чистого прибутку представників малого бізнесу показав позитивну тенденцію (рис. 10). Так, за період 2013-2018 рр. суттєво зменшилася збитковість малих підприємств: з 35% в 2013 р. до 26,3% в 2018 р. За підсумками 2018 року малі підприємства отримали чистий прибуток у розмірі 31,9 млрд. грн.

Аналізуючи фінансовий результат від діяльності підприємств, слід зазначити, що за видами економічної діяльності чистий прибуток у 2018 році мали підприємства отримали в наступних сферах діяльності: «сільське, лісове та рибне господарство» – 21,3 млрд. грн., «оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» – 12,1 млрд. грн., «промисловість» – 1,9 млрд. грн., «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» – 1,9 млрд. грн., «інформація та телекомунікації» – 1,3 млрд. грн., «професійна, наукова та технічна діяльність» – 1,4 млрд. грн.

Важливим економічним показником, який формує валовий продукт на рівні регіону та країни є додана вартість. За підсумками 2018 року додана вартість за витратами виробництва малих підприємств порівняно з 2017 роком збільшилась на 69,3 млрд. грн. або 17,8%. Таким чином, внесок малого бізнесу в структуру ВВП у 2018 році склав майже 20% (рис. 11). За період 2013-2018 рр. частка малих підприємств у загальному обсязі доданої вартості за витратами виробництва збільшилася на 4,4%, що ілюструє впливовість малого бізнесу на економіку країни.

Як показують статистичні дані частка доданої вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання, зайнятих у сільському господарстві, є значною саме у сегменті малого підприємництва (20%). Цей фактор пояснюється балансуванням між вищою продуктивністю виробництва та додаткови-

ми витратами, необхідними для адміністрування великої кількості договорів оренди земельних ділянок, розташованих у різних місцях.

Позитивним фактором розвитку малого бізнесу є збільшення капітальних інвестицій. Так, за період 2013-2018 рр. малими підприємствами було здійснено капітальних інвестицій на суму 327,0 млрд. грн. У 2018 році цей показник становив 84,0 млрд. грн., що більше на 3,5 млрд. грн. ніж у 2017 році і в 2 рази більше ніж у 2013 році (рис. 12).

При цьому, якщо у 2013-2014 рр. в основному капітальні інвестиції були направлені в будівництво та перебудову будівель, то у 2015-2018 рр. головним напрямком інвестування стали машини та обладнання (рис. 13), що свідчить про технічний розвиток малих підприємств. Однак дуже малими є вкладення малого бізнесу у нематеріальні активи, що свідчить про недостатню інноваційну активність сектору.

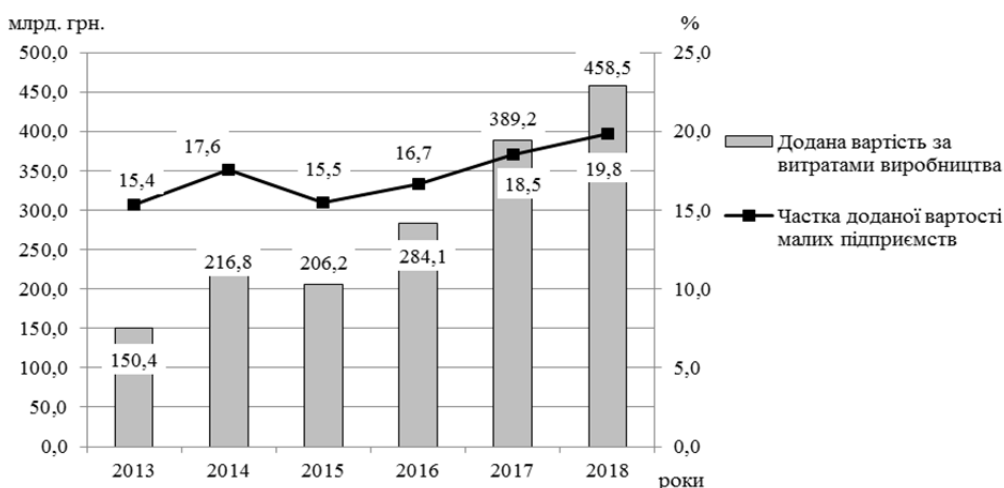


Рис. 11. Динаміка доданої вартості за витратами виробництва малих підприємств та її частки у загальному показнику країни

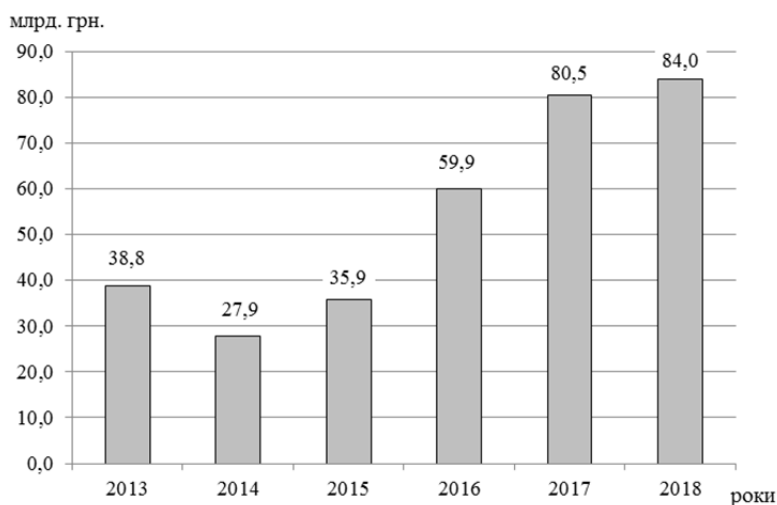


Рис. 12. Динаміка капітальних інвестицій малих підприємств

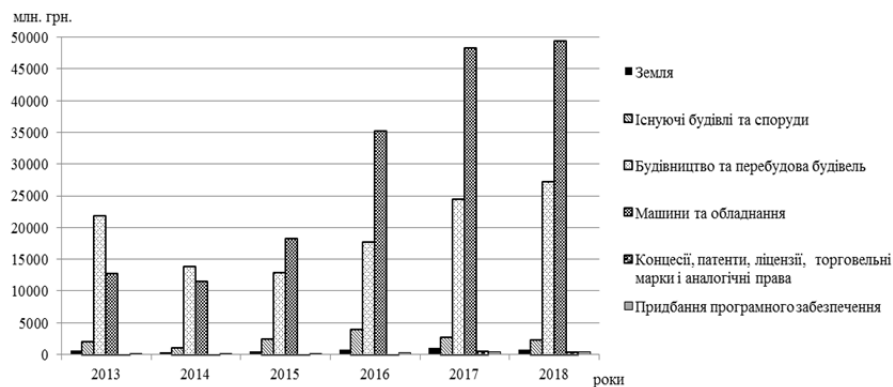


Рис. 13. Динаміка капітальних інвестицій малих підприємств за видами активів

Висновок. В сучасних реаліях одним із факторів конкурентоспроможності економіки як на державному, так і на регіональному рівні є розвиток малого бізнесу, який відрізняється гнучкістю, здатністю швидко мобілізувати виробничі і фінансові ресурси та сприяє насиченню ринку різноманітною продукцією, послугами, вирішує проблему зайнятості населення. Основними перешкодами для суб'єктів малого підприємництва в Україні залишаються нестабільна політична та економічна ситуація. Більшість експертів зазначають, що розвиток малого бізнесу гальмується чинниками, які мають системний характер, вплив яких можна усунути або мінімізувати реалізуючи спеціальні державні програми.

Результати проведеного аналізу статистичних показників свідчать, що суб'єкти малого бізнесу за багатьма показниками займають домінуючу позицію в економіці України та мають тенденцію до покращення стану. Дуже добро відстежується реакція підприємницького сектору на зміни в податковому законодавстві та інші державні регулюючі впливи.

Однак, незважаючи на позитивну динаміку розвитку малого бізнесу в Україні, що спостерігається в останні роки, його потенціал наразі використовується не в повній мірі, зокрема у частині підвищення рівня зайнятості населення, забезпечення процесу структурної модернізації, впровадження інновацій, насичення внутрішнього ринку товарами і послугами та ін. Також існують значні диспропорції розвитку малого бізнесу у регіональну розрізі.

Структура малого бізнесу за видами економічної діяльності протягом останніх шести років практично залишається незмінною: основним напрямком діяльності суб'єктів малого підприємництва за КВЕД є оптова і роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів. Зосередженість малого бізнесу на сфері торгівлі зумовлена тим, що дана галузь є більш доступною для початку підприємницької діяльності, головним чином, тому що не потребує виняткових компетенцій та значних інвестицій. Однак у майбутньому пріоритетними мають стати види економічної діяльності з високою часткою доданої вартості, оскільки саме вони сприяють

збільшенню конкурентоспроможності регіонів та країни в цілому.

Для пошуку найбільш дієвих інструментів державного стимулювання розвитку малого бізнесу подальші дослідження будуть спрямовані на виявлення залежності результатів економічної діяльності малого бізнесу від певних впливів державного регулювання.

Література

1. Биба В.В. Перспективи впливу євроінтеграції на розвиток підприємництва в Україні / В.В. Биба, К.В. Чичуліна // Економіка та управління підприємствами регіонів України в контексті європейської інтеграції: кол. монографія / за заг. ред. В.Я. Чевганової. – Полтава: ПолтНТУ, 2016. – С. 57 – 77.
2. Безус А. М. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні / Алла М. Безус, Катерина В. Шафранова // Вісник КНУТД №3 (99), 2016. – С. 7-17.
3. Гришина Н.В. Підвищення ефективності використання потенціалу малого підприємництва у забезпеченні стійкого економічного зростання: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2016. – 269 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Звонар Й.П. Бар'єри на шляху розвитку малого бізнесу в Україні та інструменти їх подолання / Й.П. Звонар // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Вип.15., Ч.1., 2015. – С. 36-39.
6. Корнецький А.О. Формування та реалізація регіональної політики розвитку малого підприємництва: монографія. Дніпро: УМСФ, 2016. – 140 с.
7. Корогод І.В. Роль малого бізнесу в структурних трансформаціях регіональних господарських систем: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Чернівці: ЧНТУ, 2016. – 227 с.
8. Костенко, О. О. Проблеми державного регулювання підприємницької діяльності / О. О. Костенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та

- інтелектуальної власності: зб. наук. праць / ДВНЗ «ПДТУ». – Маріуполь, 2018. – Вип. 17. – С. 194–201.
9. Кужда Т.І. Фактори успішного розвитку малого та середнього бізнесу в країнах ЄС та в Україні [Електронний ресурс] / Кужда Тетяна Іванівна, Сороківська Олена Анатоліївна, 2017. — Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/18588>.
 10. Падерін І. Д. Парадигма функціонування малого підприємництва в умовах децентралізації регіонів / І. Д. Падерін, Ю. Г. Горященко // Економічний вісник Донбасу. – № 3(45), 2016. – С. 90-93.
 11. Четцова-Терашвілі Т. М. Теоретичні аспекти розробки стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». НАН України. Харків, 2018. – 477 с.
 12. Чухно І.А. Малий бізнес та його роль в контексті територіального розвитку // Публічне управління XXI століття: світові практики та національні перспективи : зб. тез XVIII Міжнар. наук. конгресу, 26 квітня 2018 р. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2018. – С. 437-440.

References

1. Byba V.V. Perspektyvy vplyvu yevrointehratsii na rozvytok pidpriemnytstva v Ukraini / V.V. Byba, K.V. Chychulina // Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy rehioniv Ukrainy v konteksti yevropeiskoi intehtatsii: kol. monohrafiia / za zah. red. V.Ia. Chevhanovoi. – Poltava: PoltNTU, 2016. – S. 57 – 77.
2. Bezus A. M. Rozvytok pidpriemstv maloho biznesu v Ukraini / Alla M. Bezus, Kateryna V. Shafranova // Visnyk KNUTD №3 (99), 2016. – S. 7-17.
3. Hryshyna N.V. Pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia potentsialu maloho pidpriemnytstva u zabezpechenni stiikoho ekonomichnoho zrostannia: dysertatsiia na zdobuttia naukovoho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk: spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)». Odesa: Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekologichnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2016. – 269 s.
4. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Zvonar Y.P. Bariery na shliakhu rozvytku maloho biznesu v Ukraini ta instrumenty yikh podolannia / Y.P. Zvonar // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomichni nauky. – Vyp.15., Ch.1., 2015. – S. 36-39.
6. Kornetskyi A.O. Formuvannia ta realizatsiia rehionalnoi polityky rozvytku maloho pidpriemnytstva: monohrafiia. Dnipro: UMSF, 2016. – 140 s.
7. Korohod I.V. Rol maloho biznesu v strukturnykh transformatsiakh rehionalnykh hospodarskykh system: dysertatsiia na zdobuttia naukovoho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk: spets. 08.00.05 «Rozvytok produktyvnykh syl i rehionalna ekonomika». Chernihiv: ChNTU, 2016. – 227 s.
8. Kostenko, O. O. Problemy derzhavnoho rehuliuвання pidpriemnytsskoi diialnosti / O. O. Kostenko // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti: zb. nauk. prats / DVNZ «PDTU». – Mariupol, 2018. – Vyp. 17. – S. 194–201.
9. Kuzhda T.I. Faktory uspishnoho rozvytku maloho ta serednoho biznesu v krainakh YeS ta v Ukraini [El-

- ektronnyi resurs] / Kuzhda Tetiana Ivanivna, Sorokivska Olena Anatoliivna, 2017. — Rezhym dostupu: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/18588>.
10. Paderin I. D. Paradyhma funktsionuvannia maloho pidpriemnytstva v umovakh detsentralizatsii rehioniv / I. D. Paderin, Yu. H. Horiashchenko // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. – № 3(45), 2016. – S. 90-93.
 11. Chechetova-Terashvili T. M. Teoretychni aspekty rozrobky stratehii rozvytku maloho ta serednoho pidpriemnytstva v Ukraini: dysertatsiia na zdobuttia naukovoho stupenia doktora ekonomichnykh nauk: spets. 08.00.03 «Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom». NAN Ukrainy. Kharkiv, 2018. – 477 s.
 12. Chukhno I.A. Malyi biznes ta yoho rol v konteksti terytorialnoho rozvytku // Publichne upravlinnia KhKhI stolittia: svitovi praktyky ta natsionalni perspektyvy : zb. tez XVIII Mizhnar. nauk. konhresu, 26 kvitnia 2018 r. – Kh. : Vyd-vo KharPI NADU “Mahistr”, 2018. – S. 437-440.

Швец Н.В., Изюмская А.В. Малый бизнес в Украине: анализ состояния и тенденции

Исследование посвящено определению тенденций функционирования и факторов, влияющих на деятельность субъектов малого бизнеса в Украине. Статья содержит результаты анализа статистических показателей этой части предпринимательского сектора за период 2013-2018 гг., характеризующих изменения в количественном составе субъектов, занятости работников, объемах реализации продукции, прибыльности, добавленной стоимости и капитальных инвестициях. Динамика перечисленных показателей проанализирована на макроэкономическом уровне, по регионам и в разрезе видов экономической деятельности. Выявлены положительные тенденции, недостатки в развитии украинского малого бизнеса и определена необходимость корректировки его вектора.

Ключевые слова: малый бизнес, развитие предпринимательства, экономический анализ.

Shvets N.V., Iziumska A.V. Small business in Ukraine: analysis of the current state and trends

The article is a devoted determination of tendencies and the factors influencing the performance of the small business in Ukraine focuses on the importance of its development. Analysis and synthesis of the latest research on the subject. Noted that there are many scientific works in the direction of improving the institutional environment and creating favourable conditions for the development of small business in Ukraine. However, the main obstacles for small businesses remain unstable political and economic situation in the country. The main part of the article contains the results of the economic analysis of statistical data for the period 2013-2018, which was submitted by the State statistics service is in the public domain. Select the period for analysis is justified by the desire to embrace conflict and post-conflict time. A selected list of quantitative indicators describes the structure of subjects of small business and its impact to the economy, employment of employees, sales, profitability, value-added created by this sector and capital investment for its development. The analysis is done comprehensively. The approach used, which allowed to analyze the change of the indicators at the macroeconomic level, separately by region and to consider the types of economic activity. The main research method is comparative analysis. The impact of the consequences of military conflict and economic crisis on the structure and dynamics of

small business development. Tracked its response to changes in tax legislation and other action of the state. The emphasis on the fact that the small-business potential is not used fully. In the case of its development can raise the level of employment, to ensure the process of structural modernization of the economy, to spread innovation, to saturate the domestic market with domestic goods and services. The identified positive trends, shortcomings in the development of Ukrainian small businesses and the necessity of adjustment. Noted that the priority should be economic activities with high added value and innovative direction, as they increase the competitiveness of regions and the country as a whole. To search for effective tools of the state stimulation of small businesses to identify the relationship between the economic performance of small business and factors of macroeconomic regulation of their activities.

Keywords: *small business, development of entrepreneurship, economic analysis.*

Швець Наталія Вячеславівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, shvetsnnn@ukr.net

Ізюмська Альона Володимирівна – здобувач вищої освіти, 2 курс магістратури Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, izumskayaalyona@gmail.com

Стаття подана 20.01.2020.