

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ



ВІСНИК

**Східноукраїнського
національного університету
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**№ 6 (270)
2021**

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Сєвєродонецьк 2021

ВІСНИК

СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

№ 6 (270) 2021

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 1996 РОЦІ

ВИХІД З ДРУКУ - ДВАНАДЦЯТЬ РАЗІВ НА РІК

Засновник

Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

Журнал зареєстровано

в Міністерстві юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію

серія КВ № 15607-4079ПР

від 18.08.2009 р.

VISNIK

OF THE VOLODYMYR DAHL EAST
UKRAINIAN NATIONAL UNIVERSITY

№ 6 (270) 2021

THE SCIENTIFIC JOURNAL

WAS FOUNDED IN 1996

IT IS ISSUED TWELVE TIMES A YEAR

Founder

Volodymyr Dahl East Ukrainian National
University

Registered by the Ministry

of Justice of Ukraine

Registration Certificate

KB № 15607-4079ПР

dated 18.08.2009

Журнал включено до Переліків наукових фахових видань України (Наказ МОН № 886 02.07.2020 р.), (Наказ МОН №1188 24.09.2020 р.), (Наказ МОН №157 від 09.02.2021 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),

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

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,

Глікін І.М., докт. техн. наук,

Горбунов М.І., докт. техн. наук,

Грицюк В.Ю., канд. техн. наук,

Відповідальний за випуск: д.е.н., професор Івченко Є.А.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 3 від 29 жовтня 2021 р.)

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2021

© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2021

З М І С Т

Спеціальність 051

Mohamed Saad Hussein Ibrahim⁷ TAX PLANNING METHODOLOGY AT AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	7
Naumik-Gladka K.G. ETHICS, NEUROPSYCHOLOGY AND BUSINESS COMMUNICATIONS THROUGH THE PRISM OF THE CONTRADICTIONS OF GLOBALIZATION AND THE INFORMATION SOCIETY	12
Бурко Я.В., Гасюк Р.Л. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ НА ШЛЯХ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ	16
Кушал І.М., Харьковська Ю.О. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗВИНЕНИМИ КРАЇНАМИ СВІТУ	22
Манухіна М.Ю., Тацій І.В. ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	28
Овечкіна О.А, Маслош О.В., Журавльова А.О. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ АГРОСЕКТОРУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЕННЯ В АСПЕКТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	35
Ольшанський О.В., Крамчанінова М.Д., Какацій С.В. ВПЛИВ ІНІЦІАТИВИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.	41
Паничок М.Ю., Швець Н.В. ДОСЛІДЖЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	47
Пчелинська Г.В., Васильєва Т.С. DIGITAL-ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	55
Семененко І.М., Сєребряк К.І. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФАНДРАЙЗИНГУ: ПОРІВНЯННЯ ДОСВІДУ УКРАЇНИ І США.....	60
Чорна О.Ю., Касьяненко Д.Ю., Чорний В.О. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЛУГАНСЬКОГО І ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ: ЗНАЧУЩІСТЬ, ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ.....	66

Спеціальність 073

Поркуян О.В., Семененко І.М. РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ДОПОМОГИ У ВІДНОВЛЕННІ РОБОТИ ПЕРЕМІЩЕНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ДОСВІД СНУ ІМ. В. ДАЛЯ	77
Voroniuk Y.V. INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT AS AN ELEMENT OF ORGANIZATION OF ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY	83
Галгаш Р.А., Білоус Я.Ю. ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ОСНОВА ДЛЯ УХВАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ОРГАНАМИ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ	88
Зима О.Г., Будяньська В.А., Кошарна В.В., Турпетко В.О., Василяшко В.О. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСОБИСТОСТІ: ВІД ШКОЛЯРА ДО ВИПУСКНИКА ЗВО	96
Моргачов І.В., Глішич Д. ЕВОЛЮЦІЯ В АВТОМАТИЗАЦІЇ РОБОЧОГО МІСЦЯ МЕНЕДЖЕРА: ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ АУТСОРСИНГУ	102

Храмцова Ю.В.

РОЗВИТОК КОМУНІКАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА..... 107

Христенко Л.М., Дмитровський Н.В.

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В
УПРАВЛІННІ ПРОЦЕСОМ РЕАЛІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРЧОГО СУБ'ЄКТА 112

Спеціальність 075**Зінченко Т.Ю., Держак Н.О.**

ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК НАПРЯМОК УДОСКОНАЛЕННЯ
КОМУНІКАЦІЙНИХ ВЗАЄМОДІЙ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ 121

Отенко В.І., Птащенко О.В., Корсунова К.Ю., Карталія Д.М.

ВПЛИВ ЕКСПОРТНОЇ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ УКРАЇНИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВ: МАРКЕТИНГОВІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ 127

Птащенко О.В., Пастушенко А.О., Імнадзе І.Н., Солдатова А.А.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ 131

Спеціальність 151**Купіна О.А., Лорія М.Г., Целішев О.Б., Гезеві Абдалхалех Гома Ахмед**

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ДИНАМІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ОБ'ЄКТІВ КЕРУВАННЯ..... 135

C O N T E N T S

Speciality 051

Mohamed Saad Hussein Ibrahim⁷ TAX PLANNING METHODOLOGY AT AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	7
Naumik-Gladka K.G. ETHICS, NEUROPSYCHOLOGY AND BUSINESS COMMUNICATIONS THROUGH THE PRISM OF THE CONTRADICTIONS OF GLOBALIZATION AND THE INFORMATION SOCIETY	12
Burko I.V., Gasyuk R.L. SOME ASPECTS OF UKRAINE'S TRANSITION TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT	16
Kushal I.M., Kharkovska Y.O. THE PRACTICAL ASPECTS OF TAX INCENTIVES OF INNOVATION OF ENTERPRISES IN DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD	22
Manuhina M.Y., Tatsii I.V. EXPERIENCE AND PROSPECTS USE OF DERIVATIVES FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE	28
Ovechkina O.A., Maslosh O.V., Zhuravlova A.O. HUMAN CAPITAL OF AGROSECTOR OF DOMESTIC ECONOMY: PROBLEMS OF REPRODUCTION IN ASPECT OF FOOD SECURITY.....	35
Olshanskyi O.V., Kramchaninova M.D., Kakatsiy S.V. CORPORATE SOCIAL ACCOUNTABILITY INITIATIVE'S IMPACT ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE'S REGIONS	41
Panychok M.Y., Shvets N.V. STUDY OF MACROECONOMIC IMPACT OF PUBLIC SECTOR DIGITALIZATION ON BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE	47
Pchelynska H.V., Vasylieva T.S. DIGITAL-TRANSFORMATION OF BUSINESS IN THE CONTEXT OF A PANDEMIC.....	55
Semenenko I.M., Sieriebriak K.I. THE MAIN TRENDS IN FUNDRAISING: COMPARISON OF THE EXPERIENCE OF UKRAINE AND THE UNITED STATES.....	60
Chorna O.Y., Kasianenko D.Y., Chorny V.O. THE SIGNIFICANCE, PROBLEM ISSUES AND DIRECTIONS OF INCREASEMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF LUHANSK AND DONETSK REGION.....	66

Speciality 073

Porkuian O.V., Semenenko I.M. THE ROLE OF INTERNATIONAL ASSISTANCE IN RESTORING WORK OF DISPLACED HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS: EXPERIENCE OF V. DAHL EUNU	77
Voroniuk Y.V. INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT AS AN ELEMENT OF ORGANIZATION OF ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY	83
Halhash R.A., Bilous Y.Y. EVALUATION OF TERRITORIAL COMMUNITY DEVELOPMENT AS A BASIS FOR ADOPTION OF MANAGEMENT DECISIONS BY PUBLIC AUTHORITIES	88
Zyma O.G., Budyanska V.A., Kosharna V.V., Turpetko V.O., Vasilashko V.O. FORMATION OF PERSONALITY COMPETITIVENESS: FROM SCHOOLCHILD TO STUDENT	96
Morhachov I.V., Hlishych D. EVOLUTION IN MANAGER'S WORKPLACE AUTOMATION: PROSPECTIVE AREAS OF OUTSOURCING	102

Khramtsova Y.V.

DEVELOPMENT OF COMMUNICATION MANAGEMENT IN THE CONTEXT
OF INFORMATIZATION OF SOCIETY 107

Khrystenko L.M., Dmytrovskyi N.V.

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF APPLICATION OF THE SYSTEM
OF CENTERS OF RESPONSIBILITY IN MANAGEMENT OF PROCESS OF REALIZATION
OF OPERATIONAL ACTIVITY OF THE ECONOMIC ENTITY 112

Speciality 075**Zinchenko T.Y., Derzhak N.O.**

DIGITAL MARKETING AS A DIRECTION FOR IMPROVEMENT
COMMUNICATION INTERACTIONS WITH CONSUMERS 121

Otenko V.I., Ptashchenko O.V., Korsunova K.Y., Kartalia D.M.

THE INFLUENCE OF UKRAINE'S EXPORT REORIENTATION
ON ENTERPRISE ACTIVITIES: MARKETING AND MANAGEMENT ASPECTS 127

Ptashchenko O.V., Pastushenko A.O., Imnadze I.N., Soldatova A.A.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF GLOBAL MARKETS IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION ... 131

Speciality 151**Kupina O.A., Loria M.G., Tselishchev O.B., Gezevi Abdalhaleh Goma Ahmed**

IDENTIFICATION OF DYNAMIC CHARACTERISTICS OF CONTROL OBJECTS 135

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-7-11>

УДК 658.152

TAX PLANNING METHODOLOGY AT AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Mohamed Saad Hussein Ibrahim

МЕТОДИКА ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Мохамед Саад Хуссейн Ібрахім

Tax planning at the micro level is defined as a system of measures of the enterprise aimed at maximizing the possibilities of current legislation in order to legally optimize tax payments; tax budgeting - a system of measures aimed at determining the planned amount of tax payments payable by the enterprise in future periods; calculation of current tax payments - a system of measures aimed at calculating the actual amount of tax payments payable by the enterprise in the current reporting period. Optimization of tax payments at the micro level involves compliance with such conditions of economic activity of the enterprise, under which the profitability of the industrial enterprise is approaching the maximum, and business risks - to the minimum. The goal of the article is to study the experience of organizing tax planning at industrial enterprises, the sequence of its stages; and propose a methodology for tax planning in an industrial enterprise. The proposed methodology of tax planning is based on system and project approaches, and, in particular, provides for: systematization of tax schemes and their selection according to the priority of use in the development of tax planning projects; selection of the optimal project on the basis of optimality criteria; comprehensive analysis of the tax field and the results of tax planning; current monitoring of the implementation of tax plans, the results of which offset the impact of negative factors through the use of backup and emergency projects. The methodology of tax planning at an industrial enterprise should be based on a systematic and project-based approach with the implementation of: systematization of the tax schemes and their selection according to the priority of use in the development of tax planning projects; selection of the optimal project, based on optimality criteria; comprehensive analysis of the tax field and the results of tax planning; ongoing monitoring of the implementation of the tax plans. Tax planning in industrial enterprises is a complex, integrated process, the rationalization of which should be based on a systematic approach using the achievements of economic, financial and

legal disciplines. The introduction of tax planning in the management system of an industrial enterprise allows to make more meaningful conclusions about the further development of activities and reduce the risk of making wrong decisions in a particular problem situation.

Keywords: tax planning, industrial enterprise, methodology, efficiency, tax plan

Introduction. One of the ways to improve the efficiency of business in industrial enterprises is the introduction of tax planning; it is an integration process of rationalizing economic activities from the standpoint of compliance with the current tax legislation and the strategy of viability of business entities [3]. For domestic industrial enterprises, tax planning is a necessary means for adaptation to the environment variability. Making a forecast of tax payments, identifying and analysing factors affecting the level of taxation, assessing the economic activity of investing in business at the existing level of tax burden create the basis for enterprises to choose the optimal option for carrying out financial and economic activities in the current tax system of Ukraine. Tax planning allows an enterprise avoiding many difficult situations; it partially eliminates the negative effects of the uncertainty of the operating environment, improves coordination of actions, promotes more rational use of financial resources, enables management to make more informed management decisions.

Analysis of basic research and publications. Important theoretical and practical aspects of tax planning at enterprises in our time have been studied and highlighted by such domestic scientists as V.P.

Vishnevskyy, A.G. Zagorodniy, A.V. Yelisieiev, A.Ya. Kizyma and others. However, the methodology of tax planning for industrial enterprises has not yet been developed and, as the analysis of the economic activities of enterprises in the Luhansk region has shown, they lack a systematic approach to organizing tax planning and negatively affect the quality of management decisions. Therefore, this issue is relevant and represents an important scientific and practical challenge.

Therefore, the **goal** of the article is to study the experience of organizing tax planning at industrial enterprises, the sequence of its stages; and propose a methodology for tax planning in an industrial enterprise.

Materials and results of the study. From the procedural point of view, tax planning at an industrial enterprise is the formation of a system of parameters that determine the state of taxation of an economic entity and measures to influence it. All this is reflected in the tax plan of the enterprise.

The design of a tax plan should begin with the formulation of long-term industrial development goals and an assessment of the resources available for these purposes. The structure of the business tax plan is presented in Fig. 1 [4].

The sustainability strategy developed by the industrial enterprise reflects the main directions of development in the field of taxation. According to this strategy, annual budgets of enterprises are formed, taking into account taxes. Tactical tax budgets are formed in relation to annual budgets, for example, per quarter, per month.

Tactical tax plans contain those tax optimization measures that must be implemented in specific conditions to ensure the implementation of the company's annual budget. It is with the help of tactical tax plans that current activities are coordinated so that in case of deviation from the set tasks in one period, it is possible to achieve the goals set in the annual plan due to more intensive work in another period.

The annual budget needs to be adjusted (or even completely modified) only if the fulfilment of the tasks set in it becomes impossible depending on changes in the external and internal environment of the enterprise and cannot be ensured with the help of appropriate tactical plans. In this situation, annual plans are subject to changes so as not to disrupt the implementation of the company's strategic objectives. Strategic objectives can be revised when changes in annual budgets are not able to eliminate the deviations that have arisen within the timeframe specified in the strategy, and return the enterprise's activities within the boundaries of the plan.

The next stage of the methodology of tax planning at industrial enterprises is to determine the ways of implementing the tax plan measures.

At this stage, it is necessary to draw up a scheme for the implementation of the tax plan measures, namely:

1. Evaluate the possibility of adjusting tactical tax plans in the event of negative deviations in controlled indicators and develop a scheme of measures to eliminate them.

2. Develop measures to adjust annual budgets with optimized tax bases when negative deviations are received for tactical tax plans controlled indicators.

3. Develop alternative scenarios for the future development of the enterprise when it is impossible to adjust the annual budgets.

The final stage of the tax planning process is control over the implementation of tax plan activities.

This control of tax planning can be carried out by comparing the planned indicators against the actually achieved, which, first of all, is carried out at the level of tactical tax plans of the enterprise.

In order to monitor and forecast the effectiveness of tax planning from the point of view of internal tax management, assess the real tax potential of an industrial enterprise, a unified form of an enterprise's tax field mapping is proposed.

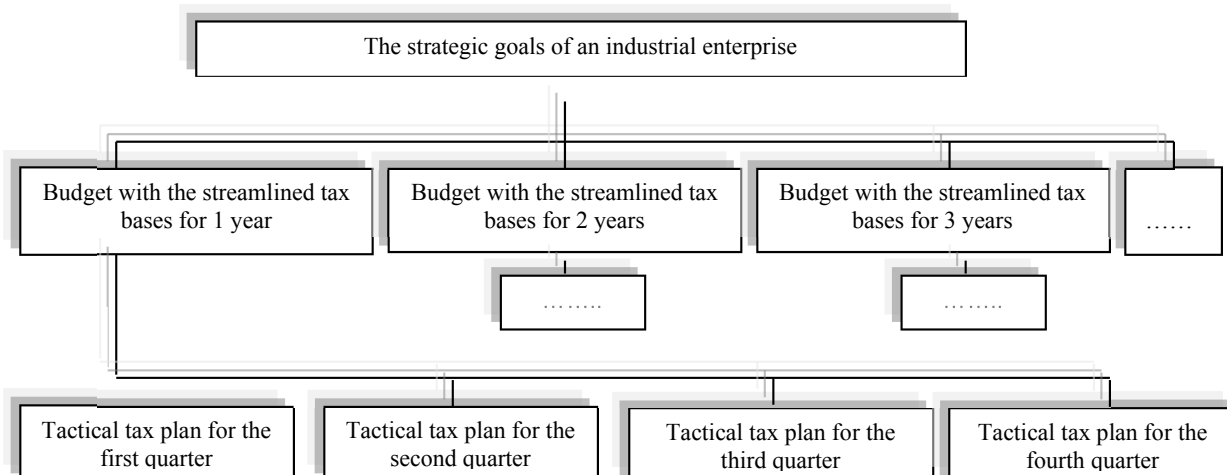


Fig. 1. Structure of the industrial enterprise's tax plan

In our opinion, the following sections should be included in the map of the tax field of an industrial enterprise:

1. Type of economic activity and forms of its implementation, organizational and legal form, peculiarities of bookkeeping and tax accounting, tax regime.
2. Basic socio-economic indicators of economic activity.
3. Information about accounts in banks and other financial and credit institutions through which taxes and fees, arrears, fines, penalties are paid.
4. Data on subsidiaries, if any (general data, key economic performance indicators).
5. Income that is not subject to or exempt from taxation.
6. Data archive (register of tax acts and certificates) based on the results of inspections by regulatory authorities.
7. Legal support for the implementation of foreign economic activity (contracts, agreements, licenses, etc.)
8. Arrears in taxes and fees, financial sanctions for tax violations to the budgets of all levels.
9. Assessment of the tax burden on the company, calculation of the coefficient of tax elasticity.
10. Dynamics of tax potential and determination of its effectiveness.

It should be noted that in addition to creating a tax planning structure that is adequate to today's economic realities, defining powers and requirements for participants in the tax payments planning, for the successful setting up of tax planning activities, it is necessary to have financial, material, technical and intellectual resources that are formed when drawing up an annual tax plan.

The material and technical resources involved in the tax planning process are determined for the creation of a planning group for tax optimization measures and are made of two parts [5]:

the first part consists of elements of the material and technical base at the disposal of those divisions of the enterprise whose employees are engaged in tax payments planning;

the second part is created specifically for the purpose of the tax group operation.

Among the entire list of material and technical resources necessary for the successful implementation of tax planning functions, an essential place should be occupied by:

providing the tax group with the up-to-date information and computing systems necessary for the application of statistical and mathematical methods for determining options to distribute the tax optimization measures;

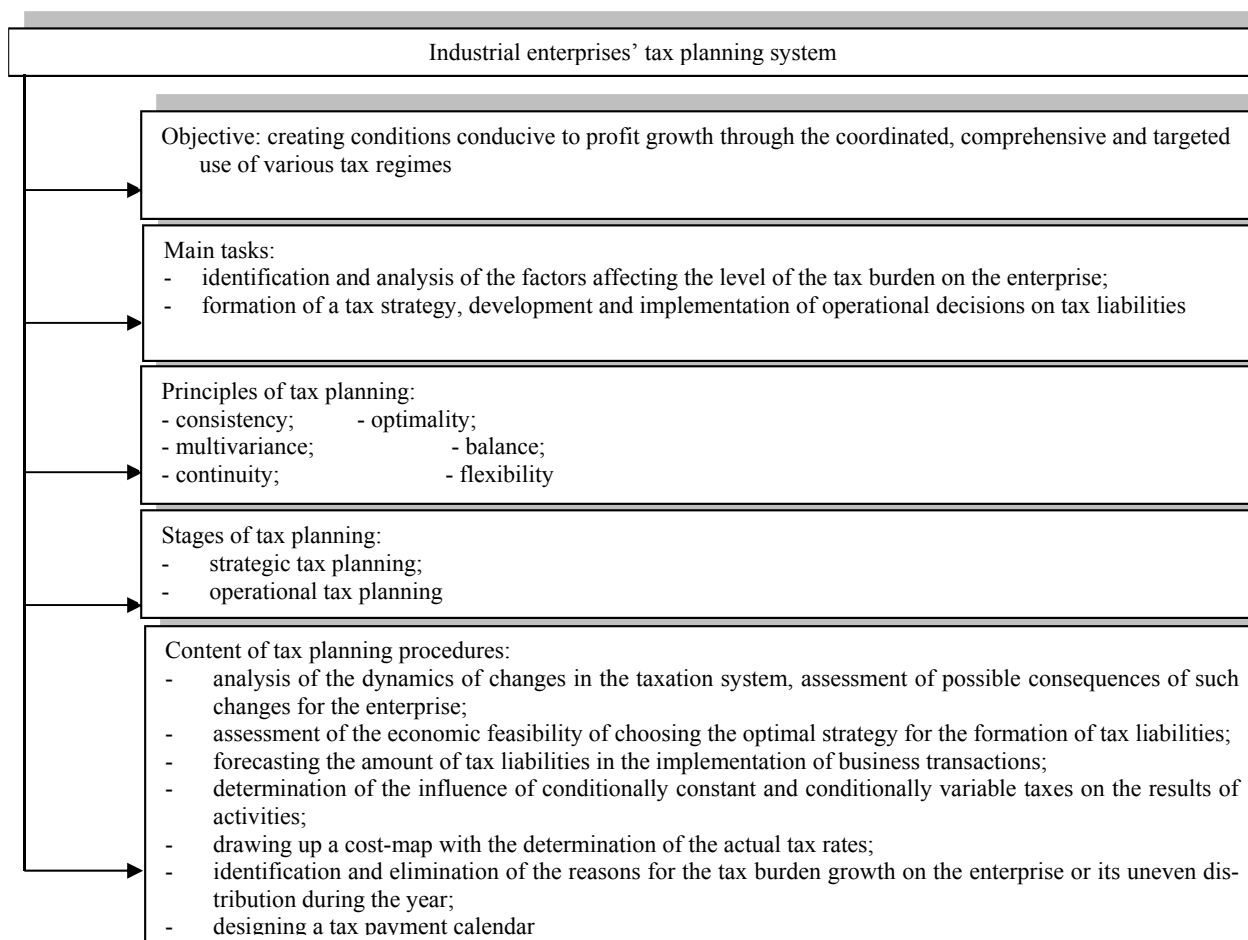


Fig. 2. Elements of an industrial enterprise's tax planning system

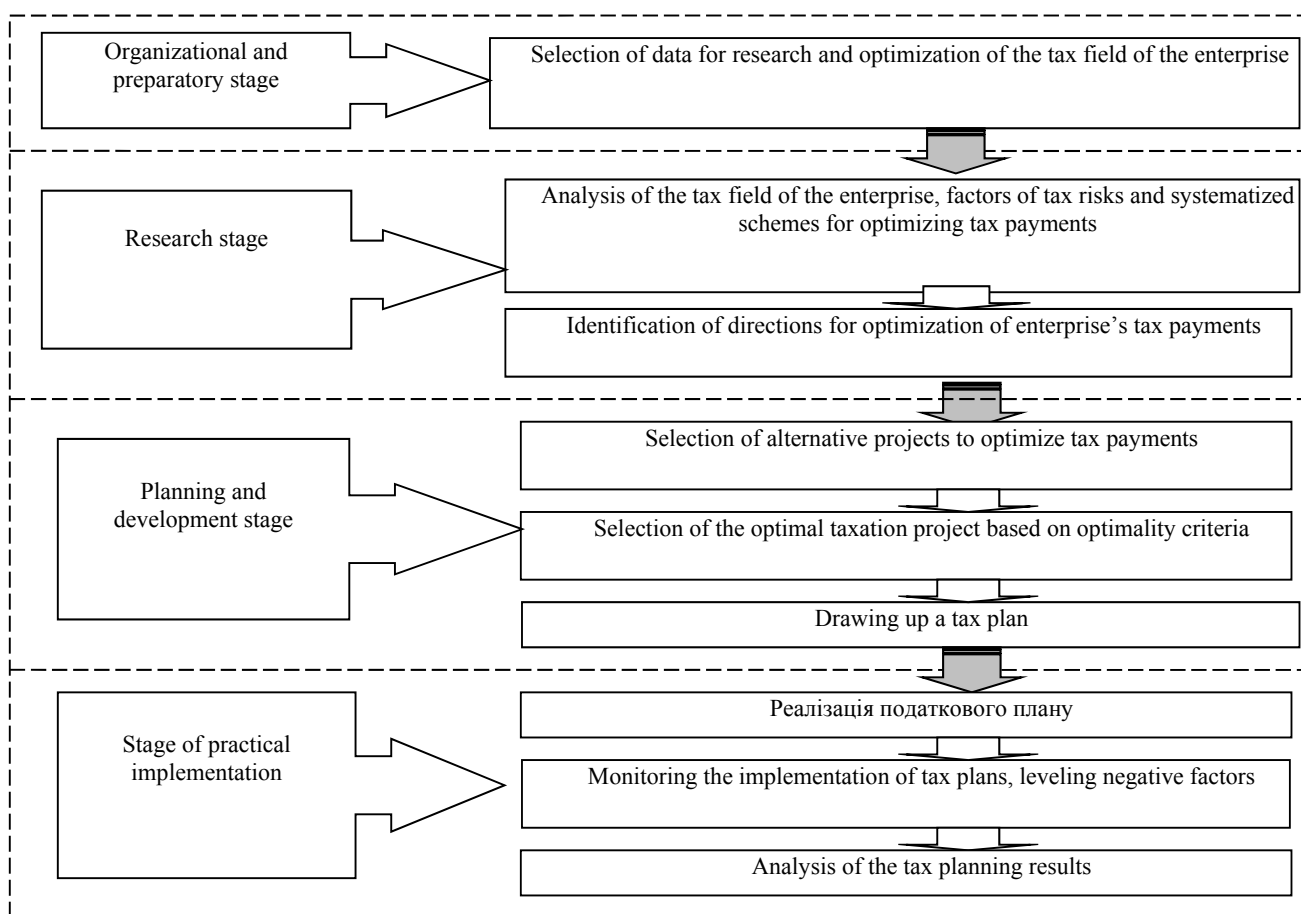


Fig. 3. Stages and measures according to the proposed methodology of tax planning at an industrial enterprise

use of the library fund in the process of work, consisting of normative, scientific, practical and periodical literature;

application of the Ukrainian legislation databases, facilitating the search for the necessary documentation of a regulatory and legal nature.

Tax planning as an integral part of tax management is one of the conditions for effective business development. Tax planning is a process of determining the amount of tax payments based on the analysis and selection of various objects of taxation, priority types of business activities, specific operations, and opportunities to use tax benefits to achieve the desired results of financial and economic activities in the short and long term under the current tax system. In the process of tax planning, data is collected and processed for situations that arise at the enterprise under the influence of the tax system, various schemes of activity are developed, financial and commodity flows, relationships with suppliers, buyers, and creditors are determined, which allows making certain management decisions. The main conceptual elements of the tax planning system at an industrial enterprise can be represented as follows (Fig. 2).

The financial base of the tax planning organization is formed based on the needs for tax optimization measures. In addition, the company's management

should formulate a policy to stimulate employees of group planning, implementation, monitoring and evaluation of tax optimization measures when positive results of the tax planning process are achieved [8].

The methodology of tax planning at an industrial enterprise should be based on a systematic and project-based approach with the implementation of: systematization of the tax schemes and their selection according to the priority of use in the development of tax planning projects; selection of the optimal project, based on optimality criteria; comprehensive analysis of the tax field and the results of tax planning; ongoing monitoring of the implementation of the tax plans.

The stages and activities of tax planning according to the described methodology are shown in Fig. 3.

The proposed methodology of tax planning is based on the systemic and project approaches and, in particular, provides for: systematization of tax schemes and their selection according to the priority of use in the development of tax planning projects; selection of the optimal project based on optimality criteria; comprehensive analysis of the tax field and the results of tax planning; current monitoring of the implementation of tax plans, the results of which neutralize the influence of negative factors through the use of reserve and emergency projects.

Conclusion. Thus, industrial enterprises' tax planning is a complex, integration process, the rationalization of which should be based on a systematic approach using the achievements of economic, financial and legal disciplines. The introduction of tax planning into the management system of an industrial enterprise makes it possible to draw more meaningful conclusions regarding the further development of activities and reduce the risk of making wrong decisions in a specific problem situation.

References

1. Ключко Л.А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. 2019. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/7853/1/19.pdf>
2. Дубровський В.В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні. Інститут соціально-економічної трансформації. 2018. URL: grp.org.ua/wp-content/uploads/2018/02/Instrumenty-uhylyannya-vid-splaty-podatkov-2018-1.pdf
3. Тенденції тіньової економіки. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 2020. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>
4. Кількість суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва за видами економічної діяльності. Державна служба статистики. 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Схеми уникнення від податків: де найбільше втрачає бюджет. 2019. URL: <http://finbalance.com.ua/news/ukhilennya-vid-splati-podatkov-na-yakikh-skhemakh-naybilshe-vtracha-byudzhet>
6. Цвігун Т.В. Тінізація економіки: причини та особливості впливу на економічний розвиток. Економіка і суспільство. 2018. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/19_ukr/37.pdf
7. Лісничук О.А. Сучасні теоретичні підходи до оцінки стійкості фінансової системи країни. Фінанси, грошовий обіг та кредит. 2019. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/7859/1/22.pdf>
8. Kudrina, O., Shpileva, V., Klius, Y., Lavrova, O., Esmanov, O., & Semenikhina, O. (2020). Industrial Enterprise Tax Transaction Costs Planning Using Digital Tools. *Diario TEM*, 9. <http://doi: DOI:10.18421/TEM92-26>.

References

1. Klyusko L.A. (2019) Teoretychni aspekty formuvannya podatkovoho potentsialu bankivs'koyi systemy [Theoretical aspects of the formation of the tax potential of the banking system]. (Electronic journal). Available at: <https://eprints.oa.edu.ua/7853/1/19.pdf>
2. Dubrovs'kyi V.V. (2018) Porivnyal'nyy analiz fiskal'noho efektu vid zastosuvannya instrumentiv ukhylennya / unifikatsiyi opo-datkuvannya v Ukraini [Comparative analysis of the fiscal effect of the use of tax evasion / avoidance instruments in Ukraine]. *Instytut sotsial'no-ekonomichnoyi transformatsiyi* (electronic journal). Available at: grp.org.ua/wp-content/uploads/2018/02/Instrumenty-uhylyannya-vid-splaty-podatkov-2018-1.pdf

3. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torhivli ta sil's'koho hospodarstva Ukrainy (2020) Tendentsiyi tin'ovoyi ekonomiky [Trends in the shadow economy]. Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>
4. Derzhavna sluzhba statystyky (2020) Kil'kist' sub'yektiv velykoho, seredn'oho ta maloho pidpryyemnytstva za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti [The number of large, medium and small businesses by type of economic activity]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 23 October 2020).
5. (2019) Skhemy unyknennya vid podatkov: de naybil'she vtrachaye byudzhet [Tax avoidance schemes: where the budget loses the most]. Available at: <http://finbalance.com.ua/news/ukhilennya-vid-splati-podatkov-na-yakikh-skhemakh-naybilshe-vtracha-byudzhet>
6. Tsvihun T.V. (2018) Tinizatsiya ekonomiky: prychny ta osoblyvosti vplyvu na ekonomichnyy rozvytok [Shading of the econ-omy: causes and features of the impact on economic development]. *Ekonomika ta suspil'stvo* (electronic journal). Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/19_ukr/37.pdf
7. Lisnichuk O.A. (2019) Suchasni teoretychni pidkhody do otsinky stiykosti finansovoyi systemy krayin [Modern theoretical approaches to assessing the stability of the country's financial system]. *Finansy, hroshovy obih ta kredyt suspil'stvo* (electronic journal). Available at: <https://eprints.oa.edu.ua/7859/1/22.pdf>
8. Kudrina, O., Shpileva, V., Klius, Y., Lavrova, O., Esmanov, O., & Semenikhina, O. (2020). Industrial Enterprise Tax Transaction Costs Planning Using Digital Tools. *Diario TEM*, 9. <http://doi: DOI:10.18421/TEM92-26>.

Мохамед Саад Хусейн Ібрахім. Методика податкового планування на промисловому підприємстві.

Податкове планування на мікрорівні визначається як система заходів підприємства, спрямована на максимальне використання можливостей чинного законодавства з метою законної оптимізації податкових платежів; бюджетування податків — система заходів, спрямована на визначення планової суми податкових платежів, що підлягають сплаті підприємством у майбутніх періодах; розрахунок поточних податкових платежів — система заходів, спрямована на обчислення фактичної суми податкових платежів, що підлягають сплаті підприємством у поточному звітному періоді. Оптимізація податкових платежів на мікрорівні передбачає дотримання таких умов здійснення господарської діяльності підприємства, за яких показник прибутковості діяльності промислового підприємства наближається до максимуму, а ризики господарювання — до мінімуму.

Ключові слова: податкове планування, промислове підприємство, методика, ефективність, податковий план

Мохамед Саад Хуссейн Ібрахім – аспірант СНУ ім. В. Даля.

Стаття подана 15.09.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-12-15>

УДК 321:316.77: 159.923

ETHICS, NEUROPSYCHOLOGY AND BUSINESS COMMUNICATIONS THROUGH THE PRISM OF THE CONTRADICTIONS OF GLOBALIZATION AND THE INFORMATION SOCIETY

Naumik-Gladka K.G.

ЕТИКА, НЕЙРОПСИХОЛОГІЯ ТА ДІЛОВІ КОМУНІКАЦІЇ КРІЗЬ ПРИЗМУ ПРОТИРІЧ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Наумік-Гладка К.Г.

The article describes the problems of business communications in the context of globalization and the information society. Attention is drawn to the ethics of modern communication processes and the influence of neuropsychology as a fundamentally new approach to the formation of the communication space and the implementation of effective communications.

The study of the changes taking place in the social space is relevant. The content and direction of communication, ethical, social and psychological processes are influenced by the information society, and vice versa, since they are also factors of its development.

The idea of a balanced harmonious society becomes a problem in the context of contradictions between the processes of globalization and the integration of social processes, on the one hand, and the desire to preserve cultural identity, ethnic and religious integrity, individualization of the personal origin, on the other.

In the modern global communication space, there is a threat of violence in the form of terrorist acts, anomie, marginalization and other antisocial phenomena that destroy the principles of common human cultural ethics and morality, strengthening the trend of the spread of deviant behavior in society, and an increase in the number of mental disorders of the personality.

The multipolarity of the modern world order has exposed new problems focused primarily on the ethical, psychological, cultural and communicative sphere of social reality. The problems of the dialogue of cultures, religious consensus, tolerance, psychological stability and resistance to stress have become relevant in response to the need to solve the problem of uniting the economies of territories, political strategies, religions, cultures. The problem of using linguistics in the formation of consciousness and the culture of thinking is gaining importance.

Modern social, economic, technological conditions have become a factor in changing the consciousness of an individual in a very short time. Thus, main areas should be highlighted: the sphere of family and household relations; the sphere of education; the sphere of information and communication; the sphere of ethics and culture.

Keywords. *information society, business communication, ethics, digital ethics, information, communication, communication space, neuropsychology.*

Introduction. Changes occurring in the modern social space affect the content and direction of communication, ethical, social, psychological processes and vice versa.

There is a growing influence of ideas of nationalism, interethnic conflicts and religious fundamentalism on public policy and the worldview of citizens. This brings to the modern world communication space a sense of a threat of violence in the form of terrorist acts, anomie, marginalization and other anti-social phenomena that destroy the principles of universal cultural ethics and morality, reinforce the trend towards deviant behavior in society and increase mental disorders.

In the context of contradictions between the processes of globalization and the integration of social processes, on the one hand, and the desire to preserve cultural identity, ethnic and religious integrity and the individualization of personal origins, on the other, the idea of a balanced harmonious world is detached from reality.

We agree with the reasoning that the impact of social change and new information technologies "are associated not so much with the spread of opportunities for accumulation and processing of information" as previously thought, but "with new forms of communication" [1].

The common information and communication space of our planet, created by the Internet and satellite communications and characterized by the ability to move large masses of people, online communications, border opening and the simplification of customs

control, is the reason for strengthening people's natural desire for unity, the harmonization of human relations and the development of new approaches to solve ethical, socio-psychological and economic problems facing humanity. In fact, the multipolarity of the modern world order has exposed new problems, focused primarily on the ethical, psychological, cultural and communicative sphere of social reality. Ideas of intercultural dialogue, religious consensus, tolerance, psychological stability and resilience to stress arose in response to the need to address globalization, unification of economies, territories, political strategies, religions and cultures.

Analysis of basic research and publications.

The peculiarities of business communications and the ethics of communicative processes in the world since the second half of the XX century are described by the conditions of growing trends of globalization, the conditions of the information society and the development of neuroscience [2].

Globalization as a phenomenon of the modern development of civilization characterizes the transition to a new world order, a new system of relations, which radically changes the order of communication between people, which developed during centuries.

Globalization was represented by the authors M. Castells [3] or A. Utkin [4] as a process of merging national economies into a common global system, characterized by a new ease of capital movement and information openness across the world, a planetary scientific and technological revolution, international social movements, new modes of transport, implementation of telecommunications technologies and the internationalization of education [3].

Globalization began to spread in the 19th century with the formation of the world financial system, later with the cessation of confrontation between the socialist and capitalist systems and manifested itself through the formation of a single space of market economies.

The concept of the "information society" is traditionally associated with the research of Daniel Bell, in particular his work "Social Framework of the Information Society" [5]. D. Bell's expression "information society" is a new name for a post-industrial society, which emphasizes not its position in the sequence of stages of social development - after industrial society - but the basis for determining its social structure - information.

According to D. Bell, the information society has the main characteristics of a post-industrial society, but the emphasis is on the symbiosis of computer technology with the technology of communications. "In the next century," said D. Bell, "the formation of a new social order based on telecommunications becomes crucial for economic and social life, for the methods of producing knowledge, and for the nature of human labor" [5].

Indeed, the role of the global communication system, communication tools, the importance of communicative competence in the information society is actualized by many authors, such as Jurgen Habermas

[6], Alvin Toffler [7], Felix Sharkov [8], Charles R. Berger [9], George Pocheptsov [10], Daniel Bell [5]. New concepts are formed and developed, such as digital ethics, information ethics, electronic culture, the effectiveness of electronic communication, electronic correspondence etc. As a result, the contradictions of adapting existing forms, mechanisms and ethics of communication to the conditions of information and digital space are revealed [11].

Goal. The goal of the article is to highlight the problems of business communications in a globalized and information society, taking into account the challenges of ethics and the development of neuropsychology.

Materials and results of the study.

The contradictions that have had the greatest impact on radical changes in the field of communication interaction include the following characteristics of the problem of "globalization versus protectionism sovereignty".

First, business ethics in production. Globalization implies an increase in the scale of production. This poses a threat to small and medium-sized businesses. The confrontation between the masses of the market and individual, craft production is intensifying. There is competition for price, quality, uniqueness and the ability to meet individual needs, the threat of unfair competition, the problems of ethics of market competition, the "golden rule of morality." New forms of cooperation are formed, in which innovative producers at a certain stage of the production chain are bought out by TNCs and become their affiliated autonomous parts. Regarding the science and technology sector, globalization, on the one hand, simplifies the process of the concentration of science-intensive technologies and industries, and on the other hand, leads to migration, the leakage of intellectual resources, raises questions of ethics of patriotism and the ethics of national achievements.

Second, information and communication space. The most profound changes have affected the communicative sphere due to innovative communication technologies, which has led to a radical transformation of modern social reality. "Powerful and flexible information technologies affect all areas of human activity and make it possible to establish countless links between different areas as well as between the elements and agents of this activity, which allows for greater productivity and efficiency" [12]. There is a formation of the world information space on the basis of changing means and forms of business communication, ways of exchanging economic and financial information, ensuring the implementation of any activity in real time [13]. As a result, there is a need to develop new security systems - cybersecurity, communication security. There is a development of transport, communications, logistics chains, which has accelerated the spread of goods and services, resources and ideas. Obstacles to this are quality control systems and censorship, the absence of which creates a general

degradation of the socio-economic system, the growth of negative exchanges between social structures in the form of drug flows, prostitution, totalitarian sects and terrorism.

Third, neuropsychological and communicative aspects of the development of the culture of social space [14]. Culture is a special type of activity that is implemented in the form of a system of "biological programs of human life (behavioral and communication activities), historically evolving, providing reproduction and change of social life in all its main manifestations" [15, c.73]

Cultures evolve, but the idea of culture as a process of transferring experience and knowledge remains permanent, only the means changes. Initially, a system of information transmission was developed - a person of the "era of oral culture": we did not need to write down our thoughts, but to voice them, so the experience could always sound different, and the meaning was always born in dialogue [16]. The next stage was the culture of subject writing, which is based on linearity, and hence the completeness of the presentation of events. Conditions of digitalization and globalization become prerequisites for the development of clip consciousness, the defragmentation of information, the creation of a culture of video chronicles of current moments. The center of cultural reproduction is the need for entertainment and attention, which is achieved through the use of neuroscience. Hypothetically, taking into account the mechanisms of mirror neurons, the principles of the hyperneuronet, the development of the culture of projection of personal perception of the author through the possibility of complete mental imitation of perception of reality by others is possible, including them in the reality of others. Then the contradiction "The Self - the Other" will reach a qualitatively new level of description.

The need to smooth out intercultural and social contradictions erodes habits and traditions, social ties. There is propaganda and the dissemination of universal liberal values, the manipulation of consciousness through SEO technology, information targeting. There is a tendency to unify (homogenize, standardize) social life, the elimination of regional identity, in particular, and national identity. This process is accompanied by attempts to establish the dominance of some cultures and worldviews over others. As a result, it is being promoted as the only possible universal commercialized culture of meeting needs, in which the defining foundation is not an elite culture, but a simplified and mass one.

Conclusion. Modern social, economic, technological conditions have become a factor in changing the consciousness of an individual in a very short time. There has been a significant generation gap due to changes in the information field under the influence of the emerging global information and communication system. Four main areas should be highlighted.

The sphere of family and household relations, where the role and content of the concept of a family is changing. There are many types of legal cohabitation of people, including the choice to live alone is considered reasonable.

The sphere of education, in which the role of the personal factor of the teacher decreases and the significance of the symbolic component increases. Fragmented communication processes and the tendency to reduce communication time are dangerous for social and psychological balance. The problem of using linguistics in the formation of consciousness and the culture of thinking is gaining importance.

The sphere of information and communication, in which the leading role belongs to the mass media, which have now moved from classical print publications and television programs to the level of mass information channels of opinion leaders. Therefore, the problems of the operational improvement of the legislative base, increased requirements for moral responsibility and the ethics of information transfer are becoming especially acute.

The sphere of ethics and culture, aimed at regulating communication processes, at solving problems of intercultural communication, the ethics of electronic communication, behavior in virtual space and cybersecurity tasks.

References

1. Феномен компьютеризации как социологическая проблема. Информационное общество: фантом постиндустриальной эры. <http://www.soc.pu.ru:8101/publications/pts/divanov.htm>
2. Наумік К. Г. Управління комунікаційною політикою в умовах постіндустриальної економіки / К. Г. Наумік // Управління розвитком : зб. наук. статей. — 2010. — № 8 (84). — С. 74–76.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. — М., 2000. - С. 82
4. Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление. М.: Логос, 2001. - 271 с.
5. Bell D. The Social Framework of the Information Society. Oxford, 1980. 130 p
6. Хабермас, Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. Пер. нем. / Э.Хабермас. Под ред. Д.В.Складнева. - СПб: Наука, 2000. - 379 с.
7. Toffler A. The third wave / A. Toffler. — New York: Bantam, 1984. — 538 p.
8. Шарков, Ф. И. Коммуникология основы теории коммуникации / Шарков Ф. И. - Москва : Дашков и К, 2018. - 592 с.
9. Berger, C.R. Interpersonal communication: theoretical perspectives, future prospects. Journal of Communication, 2005. - №55, P.415-447
10. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2001. - 656 с.
11. Наумік К. Г. Філософія комунікацій як базис соціально-економічного розвитку / К. Г. Наумік // Бизнес Информ. — 2011. — № 11 (406). — С. 9–11
12. Савруцкая Е.П. Феномен коммуникации в современном мире Сборник научных трудов "Актуальные проблемы теории коммуникации". СПб. -

- Изд-во СПбГПУ, 2004. - С. 75-85. // http://www.russcomm.ru/rca_biblio/s/savrutskaya.shtml
13. Melissa J. Coleman, Eric Fortune The Neuroscience of Taking Turns in a Conversation, Scientific American. - 2021 / <https://www.scientificamerican.com/article/the-neuroscience-of-taking-turns-in-a-conversation/>
14. Maria Cohut Surprising neural communication mechanism revealed \ Medical NewsToday, 2017 \ <https://www.medicalnewstoday.com/articles/319033>
15. Степин В. С. Человеческое познание и культура. СПб., 2013. - С. 73
16. Трансформация культуры в пространстве глобальной коммуникации / В. В. Миронов. — СПб. : СПбГУП, 2019. — 60 с.

References

- The phenomenon of computerization as a sociological problem. Information Society: Phantom of the Post-Industrial Era. <http://www.soc.pu.ru:8101/publications/pts/divanov.htm>
- Naumik K. H. Upravlinnya komunikatsiyoyu politykoyu v umovakh postindustrialnoyi ekonomiky /K. H. Naumik // Upravlinnya rozvytkom : zb. nauk. statey. — 2010. — № 8 (84). — S. 74–76.
- Castells M. Information age: economy, society and culture. - M., 2000. -- P. 82
- Utkin A.I. Globalization: Process and Reflection. M. : Logos, 2001. - 271 p.
- Bell D. The Social Framework of the Information Society. Oxford, 1980 130 r
- Habermas, J. Moral consciousness and communicative action. Per. German / E. Habermas. Ed. D.V. Skladneva. - SPb: Nauka, 2000. -- 379 p.
- Toffler A. The third wave / A. Toffler. - New York: Bantam, 1984. -- 538 p.
- Sharkov, F. I. Communicology of the fundamentals of the theory of communication / Sharkov F. I. - Moscow: Dashkov and K, 2018. -- 592 p.
- Berger, C.R. Interpersonal communication: theoretical perspectives, future prospects. Journal of Communication, 2005. - No. 55, P.415-447
- Pocheptsov G. G. Theory of communication. M. : Refl-book, K.: Wackler, 2001. -- 656 p.
- Naumik K. H. Filosofiya komunikatsiy yak bazys sotsialno-ekonomichnoho rozvytku / K. H. Naumik // Byznes Ynform. — 2011. — № 11 (406). — S. 9–11
- Savrutskaya E.P. The phenomenon of communication in the modern world Collection of scientific works "Actual problems of the theory of communication". SPb. - Publishing house of SPbSPU, 2004. - S. 75-85. // http://www.russcomm.ru/rca_biblio/s/savrutskaya.shtml
- Melissa J. Coleman, Eric Fortune The Neuroscience of Taking Turns in a Conversation, Scientific American. - 2021 / <https://www.scientificamerican.com/article/the-neuroscience-of-taking-turns-in-a-conversation/>
- Maria Cohut Surprising neural communication mechanism revealed \ Medical NewsToday, 2017 \ <https://www.medicalnewstoday.com/articles/319033>
- Stepin V.S. Human knowledge and culture. SPb., 2013.S. 73
- Transformation of culture in the space of global communication / V. V. Mironov. - SPb. : SPbGUP, 2019. -- 60 p.

Наумік-Гладка К.Г. Етика, нейропсихологія та ділові комунікації крізь призму протиріч глобалізації та інформаційного суспільства.

В статті описано проблеми бізнес комунікацій в умовах глобалізації та інформаційного суспільства. Звернуто увагу на етику комунікаційних процесів сучасності та вплив нейропсихології як принципово нового підходу до формування комунікаційного простору та здійснення ефективних комунікацій.

Актуальним є дослідження змін, що відбуваються в соціальному просторі. Зміст та спрямованість комунікаційних, етичних, соціальних та психологічних процесів підвергнуті впливу інформаційного суспільства, та навпаки теж є факторами його розвитку.

Ідея збалансованого гармонійного суспільства стає проблемою в контексті протиріч між процесами глобалізації та інтеграції суспільних процесів, з одного боку, і прагненням зберегти культурну ідентичність, етнічну та релігійну цілісність, індивідуалізацію особистісного начала, з іншого.

В сучасному глобальному комунікаційному просторі виникає загроза насильства у вигляді терористичних актів, аномії, маргіналізації та інших антисоціальних явищ, що руйнують принципи загальнолюдської культурної етики і моралі, підсилюючи тенденції поширення девіантної поведінки в соціумі, збільшення кількості психічних розладів особистостей.

Багатополарність сучасного світопорядку оголила нові проблеми, орієнтовані, перш за все, на етичну, психологічну, культурно-комунікативну сферу соціальної реальності. Проблеми діалогу культур, релігійного консенсусу, толерантності, психологічної стабільності і стійкості до стресу стали актуальними у відповідь на необхідність вирішення проблеми об'єднань економік, територій, політичних стратегій, релігій, культур

Ключові слова. інформаційне суспільство, ділова комунікація, етика, цифрова етика, інформація, комунікація, комунікаційний простір, нейропсихологія.

Наумік-Гладка Катерина Георгіївна – д.е.н., професор, професор кафедри туризму ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Стаття подана 23.09.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-16-21>

УДК330.34.01:502.131.1

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ НА ШЛЯХ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Бурко Я.В., Гасюк Р.Л.

SOME ASPECTS OF UKRAINE'S TRANSITION TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Burko I.V., Gasyuk R.L.

Досвід за останні 25 років становлення ринкової моделі економіки України свідчить про те, що в нашій країні ще не створені ефективні умови для стабільного економічного зростання, що тісно пов'язане з накопиченням капіталу та інтенсифікацією процесу інвестування в усіх галузях економіки, а також подальший економічний розрив між розвиненими країнами світу та нашою країною став тенденцією і, як наслідок, призвів до зниження конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Також низька додана вартість у базових галузях промисловості не дозволяє накопичити достатню кількість капіталу та перерозподілити ці заощадження для розвитку нових галузей промисловості, що, у свою чергу, не дозволяє підняти соціально-економічний рівень життя до європейського рівня у для забезпечення сталого розвитку. Більше того, останніми роками ми можемо спостерігати переорієнтацію економіки країни з індустріальної на сільськогосподарську. Такі глобальні зміни досить болісно відбиваються як у соціальному, так і у економічному аспекті. Змінюються центри формування капіталу, виникає надлишок трудових ресурсів в одних галузях та нестача в інших, а відповідно збільшення безробіття, падіння рівня життя, міграція та інші негативні елементи, які невід'ємно притаманні періоду зміни економічної структури держави. Євроінтеграційні процеси, безперечно, визначають вектор розвитку нашої держави, але для трансформації потужної пострадянської індустріальної економіки нам належить вирішити чимало складних соціальних, економічних та інших проблем. У свою чергу, перехід передових економік світу на новий технологічний уклад, всеосяжна цифровізація, розвиток генних технологій, екологічні проблеми, що становлять під загрозу подальше існування людства та інші глобальні зміни, які відбуваються у світовій спільноті нині, породжують багато неординарних викликів, відповідь на які потребує нових, нетрадиційних знань та підходів. Для вирішення цих проблем необхідно проаналізувати досвід європейських країн, який показав, що на сучасному етапі розвитку світової економічної системи необмежене економічне зростання не є визначальним чинником створення ефективної економіки. Розуміння цього переорієнтувати європейську економіку та світ загалом для побудови моделі, що ґрунтується на принципах сталого розвитку, з урахуванням екологічної, економічної та соціальної складових.

Ключові слова: розвиток, економічне зростання, сталий розвиток, сталий розвиток європейських країн.

Постановка проблеми. Завдяки науково-технічному прогресу в ХХ столітті покращення економічної ситуації в більшості країн світу, включаючи Європу, стало сталою тенденцією, що сприяло створенню умов для значного підвищення рівня життя. Однак широке спустошення природних ресурсів та глобальне забруднення навколишнього середовища стали зворотною стороною економічного розвитку цих країн.

До початку ХХІ століття поняття «сталий розвиток» мало велику кількість визначень (за різними джерелами, понад 50-100), хоча вперше цей термін був широко використаний лише у 1987 р. Всесвітня комісія з навколишнього середовища та розвитку ООН (WCED) «Наше спільне майбутнє» [1]. Нині, в період трансформації соціально-економічних процесів, наші європейські партнери активно вирішують накопичені проблеми шляхом розробки та реалізації програм сталого розвитку на всіх рівнях управління.

Висвітлення невирішених аспектів проблеми. Відсутність консенсусу у визначенні та тлумаченні названого поняття пояснюється складністю цього явища, яке включає соціальні, економічні та екологічні аспекти розвитку людства, та розбіжністю поглядів представників різних верств суспільства - наукові, політичні, бізнес на цьому. Більшість науковців визначають сталий розвиток як процес змін, у якому експлуатація ресурсів, інвестиційні потоки, орієнтація технологічного розвитку та інституційні зміни узгоджуються між собою та посилюють поточний та майбутній потенціал для задоволення потреб та прагнень людини.

Багато в чому йдеться про забезпечення незмінної з плином часу якості життя та природного капіталу з покоління в покоління. Слід підкреслити, що сталий розвиток вимагає задоволення найважли-

віших для життєвих потреб усіх людей та забезпечення всіх людей можливостями для задоволення їх бажання кращого життя [1]. Потрібно сказати що сталий розвиток-розвиток керований. Система управління повинна бути спрямована на досягнення балансу між різними аспектами життя суспільства для досягнення такого стану в якому теперішнє та наступні покоління будуть отримувати гідну якість життя

Мета цієї статті - проаналізувати досвід розвинутих країн Європейського Союзу (ЄС) щодо формування стабільних траєкторій сталого розвитку, а також визначити можливості для створення передумов для сталого розвитку української економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирівнювання системи та збалансованість трьох основних складових (соціальних, економічних та екологічних аспектів розвитку людства) - це завдання величезної складності. Зокрема, економічний підхід, орієнтований на сталий розвиток, передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів та застосування екологічних, енерго- та матеріалозберігаючих технологій для створення всеосяжного потоку доходу, що забезпечить принаймні збереження (а не зменшення) загального капіталу (фізичного чи природного людини), використання якого генерує загальний дохід. Однак перехід до інформаційного суспільства призводить до змін у структурі загального капіталу на користь людського капіталу, розширення нематеріальних потоків фінансів, інформації та інтелектуальної власності. Розвиток нової «невагомої» економіки (економіки знань) стимулюється не тільки дефіцитом природних ресурсів, але й зростанням кількості інформації та знань, які набули вартості запитуваних товарів [2]. З точки зору екології, сталий розвиток повинен забезпечувати цілісність біологічної та фізичної природних систем та їх життєздатність, оскільки від цього залежить глобальна стабільність усієї біосфери. Особливе значення має здатність таких систем до самовідновлення та адаптації до різних змін, замість збереження в певному статичному стані або деградації та втрати біорізноманіття.

Соціальна складова орієнтована на розвиток людини, на збереження стабільності соціальних і культурних систем, на дефіцит кількості конфліктів у суспільстві. Людина повинна стати не об'єктом, а суб'єктом розвитку. Потрібно брати участь у формуванні власних засобів до існування, приймати та впроваджувати рішення та контролювати їх виконання. Важливе значення для страхування цих умов мають справедливий розподіл багатства між людьми (зниження так званого індексу GINI), плюралізм поглядів і толерантність у стосунках між ними, збереження культурного капіталу та його різноманіття, особливо спадщини невідоміантних культур.

Системний взаємозв'язок соціальної та екологічної складових призводить до необхідності збереження однакових прав для нинішнього та майбутніх поколінь на використання природних ресурсів. Вза-

ємодія соціальної та економічної складових вимагає досягнення справедливості у розподілі багатства між людьми та надання адресної допомоги бідним верствам суспільства. Нарешті, співвідношення екологічних та економічних складових вимагає оцінки антропогенного впливу на довкілля. Вирішення цих проблем сьогодні є основним викликом для національних урядів, авторитетних міжнародних організацій та всіх прогресивних людей світу. Сьогодні цілі сталого розвитку, які були одноставно прийняті усіма 193 країнами -членами ООН на саміті у вересні 2015 року, покликані задовольнити потреби населення як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, і включають 17 цілей у контексті трьох основ сталого розвитку, а також питання миру та правосуддя: повсюдне викорінення бідності в усіх її формах; ліквідація голоду, страхування продовольчої безпеки та кращого харчування та сприяння сталому спільному господарству; забезпечення здорового способу життя та сприяння добробуту кожному в будь-якому віці; забезпечення інклюзивної та справедливої якісної освіти та сприяння можливості навчання протягом усього життя для всіх людей; забезпечення гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок та дівчат; забезпечення доступності та ефективного використання води та каналізації для всіх людей; забезпечення універсального доступу до доступних, надійних, стійких та сучасних енергетичних послуг для всіх людей; сприяння сталому, інклюзивному та сталому економічному зростанню, повній та продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх людей; побудова стійкої інфраструктури, сприяння інклюзивній та стійкій індустріалізації та сприяння інноваціям; зменшення нерівності всередині та між країнами; забезпечення прозорості, безпеки, життєздатності та екологічної стійкості міст і селищ; забезпечення переходу до сталого споживання та виробництва; початок невідкладних дій щодо боротьби зі зміною клімату та його наслідками; збереження та раціональне використання океанів, морів та морських ресурсів для сталого розвитку; охорона та відновлення наземних екосистем та сприяння їх раціональному використанню, сталому управлінню лісами, боротьба з опустелюванням, припинення та відновлення процесу деградації земель та припинення втрати біорізноманіття; внесок у побудову мирного та відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх людей та створення ефективних, підзвітних та прозорих інститутів на всіх рівнях; посилення впровадження та активізація роботи в рамках глобального партнерства для механізмів сталого розвитку [1]. Тому можна сказати що досягнення сталого розвитку полягає у створенні такого поєднання соціальних, економічних, екологічних умов життя в яких кожен індивід буде перебувати у стабільному, комфортному та перспективному стані.

Отже, найважливішим є підпорядкування економічної складової двом іншим: соціальній та екологічній.

Реалізація цілей сталого розвитку - це просто-риво диференційований і циклічний процес, який показує, що рух до сталого розвитку в деяких країнах відбувається швидше, ніж в інших.

Особливе місце у реалізації стратегій сталого розвитку у світовому співтоваристві посідає ЄС. Тут у 1970 -х роках були опрацьовані основні положення загальноєвропейської політики в галузі охорони навколишнього середовища, які породжують імпульси для якісних змін в економіці, екології та суспільстві. Амстердамський договір (1999), Лісабонський договір (2001), Договір про Європейський Союз (2007) містять основні політики стабільності цього макро-регіону. Європейський Союз позиціонував себе як глобальний лідер політики сталого розвитку, творець масштабу для інших країн світу. Проте в ЄС немає єдиної думки щодо питань сталого розвитку. Труднощі навколо компромісних угод у процесі формулювання цілей сталого розвитку серед європейських країн це демонструють. Якщо деякі країни прийняли амбітні програми щодо трансформації енергетичного сектору, економіки та соціальної сфери у напрямку сталого розвитку, то інші зробили лише невеликі кроки в цьому напрямку [1]. Перехід від вуглеводневих джерел на відновлювану енергетику є пріоритетним для більшості найрозвиненіших європейських країн. Так, наприклад, Німеччина повністю відмовилася від використання енергетичного вугілля, що дозволить суттєво скоротити викиди вуглекислого газу в атмосферу, яких перша економіка Європи виробляє і так досить багато.

За роки незалежності в Україні було здійснено кілька спроб створити та затвердити на законодавчому рівні Концепцію сталого розвитку країни. Запропоновані проекти були відображені в таких офіційних документах: проект Закону про Концепцію сталого розвитку України [3] (№ 3234 від 25.04.2001), заслуханий на засіданні Верховної Ради України від 07.03.2002 (не прийнято); Проект Закону України про Концепцію переходу до сталого розвитку [4] (№ 3234-1 від 19.12.2001 р.), Заслуханий на засіданні Верховної Ради України 07.03.2002 р. (Не прийнято); Декрет Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми імплементації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті з питань сталого розвитку на 2003-2015 роки» від 26 квітня 2003 р. № 634 [5], проект постанови щодо Концепції переходу України до сталого розвитку [6] (№ 5749 від 02.07.2004), це питання було розглянуто на сесії Верховної Ради України, проект не підтримано (06.10.2005).

Лише 12 січня 2015 року після підписання Асоціації з Європейським Союзом Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» була затверджена Указом Президента України [7, 8]. Він вперше чітко визначив структурні зміни в нашій країні з урахуванням усіх європейських стандартів, а саме гармонізацію економічного розвитку та вимог до екологічної безпеки Європейського Союзу та ОЕСР, зменшення антропогенного навантаження на довкілля за рахунок

зменшення ролі основних галузей економіки з високою часткою застарілих галузей ресурсів та енергоємності, покращення культури праці та споживання з метою відведення економіки від техногенного типу економічного розвитку.

Звичайно, втілення концепції сталого розвитку не гарантуватиме швидкого зростання добробуту людей, а навпаки, вимагатиме наполегливої праці та об'єднаних зусиль політиків, менеджерів, науковців та усіх прогресивних людей України. Ще однією передумовою сталого розвитку є політична воля вищого керівництва держави піти важким, але єдино правильним шляхом. І тут варто звернути увагу на досвід європейських країн.

У цій роботі пропонується провести класифікацію країн, які були визначені як країни з найбільшим розміром ВВП серед усіх країн Європи за останні 25 років, кожна з яких характеризується за допомогою 8 соціально-економічних показників, що використовуються Світовим банком для визначення стану сталого розвитку (зростання реального ВВП, річний приріст ВВП на душу населення, інфляція, безробіття, заощадження, інвестиції, витрати на охорону здоров'я, витрати на освіту, сільське господарство) протягом двох ключових періодів для світової економіки (1 період - 1991 - розпад СРСР, 1998, 1999 та 2000 рр. - затвердження стратегій сталого розвитку усіма країнами Європейського Союзу; 2 період-2007, 2008, 2009-роки світової фінансової кризи, 2015 р.) [9-13].

Згідно з першим періодом розслідування (1991, 1998, 1999 та 2000 рр.) до першого кластеру увійшли такі країни: Греція, Італія, Польща, Іспанія та Сполучене Королівство; другий - Німеччина, Австрія та Португалія; третій - Бельгія, Данія, Фінляндія, Франція, Нідерланди, Норвегія, Швеція та Швейцарія; четвертий - Ірландія; п'ятий- Росія та Туреччина (табл. 1).

Таблиця 1

Середні значення показників кластерів за перший період (1991, 1998, 1999 та 2000 роки)

Показники, %	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
Зростання реального ВВП	-0,09	0,10	-0,10	1,81	-0,43
ВВП на душу населення, річний приріст	0,12	0,08	-0,15	1,32	-0,46
Інфляція	-0,05	-0,34	-0,37	-0,30	2,29
Безробіття	0,86	-0,70	-0,40	0,10	0,45
Заощаджені кошти	-0,84	-0,15	0,65	0,31	-0,43
Інвестиції	-0,38	-0,39	0,32	2,06	-0,78
Витрати на охорону здоров'я	-0,18	0,76	0,31	-0,95	-1,47
Витрати на освіту	-0,64	0,02	0,73	-0,38	-1,16

Таблиця 2

**Середні значення показників кластерів
за другий період (2007, 2008, 2009, 2015 роки)**

Показники, %	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
Зростання реального ВВП	-0,24	-0,09	1,28	0,17	0,61
ВВП на душу населення, річний приріст	-0,14	0,25	-0,21	-0,06	0,02
Інфляція	-0,33	-0,27	-0,35	-0,27	2,59
Безробіття	-0,57	0,50	0,09	1,08	0,51
Заощаджені кошти	0,77	-0,72	-0,36	-1,73	-0,28
Інвестиції	0,10	-0,33	2,40	-0,63	-0,34
Витрати на охорону здоров'я	0,51	-0,15	-0,14	0,40	-1,99
Витрати на освіту	0,56	-0,40	0,25	-1,97	-0,48

Відповідно до другого періоду розслідування (2007, 2008, 2009, 2015 рр.), До першого кластеру увійшли такі країни: Німеччина, Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Нідерланди, Норвегія, Швеція та Швейцарія; другий - Франція, Італія, Польща, Португалія, Іспанія та Великобританія; третій - Ірландія; четвертий - Греція; п'ятий - Росія та Туреччина (табл. 3).

Таблиця 3

**Зміни в структурі кластерів
за два періоди спостережень**

Кластери	1	2
Кластер 1	Бельгія Данія Фінляндія Франція Нідерланди Норвегія Швеція Швейцарія	Австрія Німеччина Бельгія Данія Фінляндія Нідерланди Норвегія Швеція Швейцарія
Кластер 2	Греція Велика Британія Італія Польща Іспанія	Португалія Франція Великобританія Італія Польща Іспанія
Кластер 3	Австрія Німеччина Португалія	Греція
Кластер 4	Ірландія	Ірландія
Кластер 5	Росія Туреччина	Росія Туреччина

Два вибрані періоди дослідження показують напрямок змін у структурі кластера, які можна побачити в табл.3.

Як видно з рис. 1 є європейські країни, які перейшли з одного кластеру в інший після 2000 року або залишилися на своєму місці або утворили кластер з однієї країни (Греція та Ірландія).

Перший та другий кластер були найбільшими до 2015 року, що пояснюється насамперед їх членством у Європейському Союзі, який, як згадувалося раніше, запровадив принципи сталого розвитку країн у формі програм сталого розвитку на всіх рівнях (місто, регіону та держави в цілому) з 70-х років ХХ ст.

Напрямок сталого розвитку країн за межами Європейського Союзу (Швейцарія та Норвегія) та їх геополітичне положення, а саме близькість до цієї інтеграційної асоціації, рівень розвитку їх економіки та роль регіональних організацій, таких як Північна Рада, мають стають ключовими компонентами, які дозволяють Швейцарії та Норвегії бути нарівні з країнами-членами ЄС, а в деяких випадках, такими як витрати бюджету на охорону здоров'я (близько 11%, а в ЄС у середньому 7-9%), навіть випереджаючи їх.

Що стосується Ірландії, то виділення цієї держави в окремий кластер пов'язане, перш за все, з тим, що з початку 1990-х років до 2008 року термін "кельтський тигр" використовувався для опису економіки Ірландії. З 1996 по 2007 роки ВВП країни зростав у середньому на 7,1% на рік, що перевищило не лише світові показники (3,2%), а й показники швидкозростаючих країн Азії (4,3).% [10]. Однак це не допомогло уникнути наслідків кризи 2007-2008 рр., Після чого економіка країни вступила у рецесію та збільшила зовнішній борг до 123% ВВП (на 01.01.2017 р.) [10]. Проте це не сприяло зниженню рівня соціально-економічних показників нижче середньоєвропейських показників.

Членство Греції в Європейському Союзі, наявність зовнішнього боргу, що є критичним для її економічного рівня (відношення зовнішнього боргу до ВВП), сприяли від'єднанню цієї європейської держави в окрему групу, оскільки економічні проблеми, які виникли після кризи 2007-2008 рр. спричинили величезний рівень безробіття серед працездатного населення. 16 країн ЄС та МВФ домовились у 2010 році про виділення Греції фінансової допомоги у розмірі 110 мільярдів євро (80 мільярдів від ЄС та ще 30 мільярдів від МВФ) за умови, що країна запровадить жорстку програму жорсткої економії - скорочення, заморожування заробітної плати, підвищення пенсійного віку, збільшення податків, а в березні 2012 року було видано другу позику на суму 130 млрд євро, що допомогло уникнути дефолту та утримати показники сталого розвитку на рівні, близькому до середнього Європейські показники.

За той же період Туреччина та Російська Федерація утворили один і той же кластер. Це пояснюється тим, що наявність програм сталого розвитку в цих країнах є досить формальним, а відповідні показники сталого розвитку нижчі, ніж у більшості європейських країн. Проте бажання Туреччини стати

частиною Європейського Союзу сприяло розробці та затвердженню урядом Туреччини низки документів, спрямованих на створення сталої економіки з урахуванням екологічних та економічних складових на початку 2000 р. У 2012 році в Анкарі була прийнята Стратегія сталого розвитку до 2023 року, яка є знаковою для Туреччини (100 -річчя Турецької Республіки), яка сформулила контури структурних змін в економіці так, щоб структура бюджету розподілялася з урахуванням екологічний та соціальний вимір концепції [12]. На прикладі Туреччини ми можемо бачити поєднання розвиненої металургійної, машинобудівної промисловості, сучасного високоврожайного сільського господарства з туристичною галуззю, що їх прекрасно доповнює.

Однак прийняття стратегії є лише одним із елементів комплексного підходу до сталого розвитку, що вказує на напрямки структурних змін, необхідних для орієнтації української економіки. Аналіз стратегій сталого розвитку, прийнятих європейськими країнами, показує, що для успішного впровадження комплексного підходу та страхування розвитку держави відповідно до концепції сталого розвитку необхідні такі умови: аналіз та постійний моніторинг поточного стану економіки та природних ресурсів; визначення сильних і слабких сторін моделі розвитку економіки держави; визначення потенційних можливостей зростання та відповідно до цього - джерел фінансування майбутніх змін; визначення пріоритетів, завдань, цілей, інструментів, планів, ключових показників ефективності та механізмів реалізації поставлених цілей; запуск механізмів гармонізації вітчизняного законодавства відповідно до вимог та стандартів ЄС; розподіл сфер відповідальності між усіма структурними органами, які беруть участь у реалізації стратегій сталого розвитку для досягнення поставлених цілей; постійна координація з європейськими партнерами, формування звітів про відповідність виконаній роботі щодо досягнення цілей та термінів, виявлення помилок та шляхів їх виправлення; робота державних органів щодо створення соціальних програм для населення з метою залучення громадськості до реалізації стратегії сталого розвитку.

Ці складові комплексного підходу були частково або повністю реалізовані усіма країнами-членами Європейського Союзу, що дозволило вивести їх соціально-економічні показники на однаковий рівень.

Таким чином, розвиток економіки України має бути тим самим інструментом, який здатний задовольнити людські потреби та водночас сприяти накопиченню фінансових активів для різноманітних пріоритетів та завдань у рамках прийнятої стратегії сталого розвитку нашої країни.

Висновки. Вирішення існуючих у нашій країні проблем необхідно розглядати в контексті докорінного оновлення національної соціально-економічної системи в цілому. Метою цього оновлення стане приєднання України до європейського процесу впровадження сталого розвитку, сформованого на

основі якісно нової динамічної соціально-орієнтованої економічної системи, основу якої складають насамперед гуманістичні та екологічно орієнтовані процеси просторового відтворення.

Спроби розробки та впровадження стратегічних стовпів сталого розвитку в Україні за останні десятиліття показують, що фактично більшість видів економічної діяльності в нашій країні не забезпечують необхідної системної єдності соціальної, екологічної та промислової складових. Ця ситуація демонструє необхідність зосередження уваги на системних аспектах для досягнення сталого розвитку України. Розглядаючи саме сталий розвиток як основну стратегію, яка здатна забезпечити оптимальне використання наявних ресурсів шляхом модернізації економічної діяльності з точки зору інтеграції до ЄС, а також нові глобальні виклики та кризові загрози, Україна зможе забезпечити високу якість життя наступним поколінням.

Література

1. The United Nations. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.un.org>.
2. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
3. Проект Закону про Концепцію сталого розвитку України (№ 3234 від 25.04.2001). [Електронний ресурс]. – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=3234.
4. Проект Закону про Концепцію переходу України до сталого розвитку (№ 3234-1 від 19.12.2001). [Електронний ресурс]. – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=11647.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003-2015 роки» від 26 квітня 2003 р. № 634. [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/634-2003-%D0%BF>.
6. Проект Постанови про Концепцію переходу України до сталого розвитку (№ 5749 від 02.07.2004). [Електронний ресурс]. – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5749&skl=5.
7. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». [Електронний ресурс]. – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
8. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. [Електронний ресурс]. – http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page.
9. World Bank Open Data. [Electronic resource]. – Access mode: <http://data.worldbank.org>.
10. The Global Economy. Statistics. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.theglobaleconomy.com>.

11. The Organisation for Economic Co-operation and Development. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.oecd.org>.
12. Economy Watch. Statistics. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.economywatch.com/>
13. European Commission. Eurostat. [Electronic resource]. – Access mode : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

References

1. The United Nations. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.un.org>.
2. Natsionalna paradyhma staloho rozvytku Ukrainy / za zah. red. akademika NAN Ukrainy, d.t.n., prof., zasl. diiacha nau-ky i tekhniky Ukrainy B. Ye. Patona. – K.: Derzhavna ustanova «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannia ta staloho roz-vytku Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy», 2012. – 72 s.
3. Proekt Zakonu pro Kontseptsiiu staloho rozvytku Ukrainy (№ 3234 vid 25.04.2001). [Elektronnyi resurs]. – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=3234.
4. Proekt Zakonu pro Kontseptsiiu perekhodu Ukrainy do staloho rozvytku (№ 3234-1 vid 19.12.2001). [Elektronnyi re-surs]. – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=11647.
5. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro zatverdzhennia Kompleksnoi prohramy realizatsii na natsional-nomu rivni rishen, pryiniatykh na Vsesvitnomu samiti zi staloho rozvy-tku, na 2003-2015 roky» vid 26 kvitnia 2003 r. № 634. [Elektronnyi resurs]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/634-2003-%D0%BF>.
6. Proekt Postanovy pro Kontseptsiiu perekhodu Ukrainy do staloho rozvytku (№ 5749 vid 02.07.2004). [Elektronnyi resurs]. – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5749&skl=5.
7. Stratehiiia staloho rozvytku «Ukraina – 2020». [Elektronnyi resurs]. – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
8. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony. [Elektronnyi resurs]. – http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page.
9. World Bank Open Data. [Electronic resource]. – Access mode: <http://data.worldbank.org>.
10. The Global Economy. Statistics. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.theglobaleconomy.com>.
11. The Organisation for Economic Co-operation and Development. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.oecd.org>.
12. Economy Watch. Statistics. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.economywatch.com/>
13. European Commission. Eurostat. [Electronic resource]. – Access mode : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Burko I.V., Gasyuk R.L. Some aspects of Ukraine's transition to sustainable development

The experience of the last 25 years of formation of the market model of Ukraine's economy shows that our country has not yet created effective conditions for stable economic growth, which is closely linked to capital accumulation and intensification of investment in all sectors of the economy and further economic gap between the developed countries of the world and our country has become a trend and, as a consequence, has led to a decrease in the competitiveness of the domestic economy. Also, low added value in basic industries does not allow to accumulate sufficient capital and redistribute these savings for the development of new industries, which, in turn, does not allow to raise the socio-economic standard of living to the European level to ensure sustainable development. Moreover, in recent years we can observe a reorientation of the country's economy from industrial to agricultural. Such global changes are rather painfully reflected in both social and economic aspects. The centers of capital formation are changing, there is an excess of labor resources in some industries and a shortage in others, and, accordingly, an increase in unemployment, a drop in living standards, migration, and other negative elements that are inherent in the period of change in the country's economic structure. European integration processes undoubtedly determine the vector of development of our state, but in order to transform the powerful post-Soviet industrial economy, we have to solve many complex social, economic and other problems. In turn, the transition of the advanced economies of the world to a new technological order, comprehensive digitalization, the development of genetic technologies, environmental problems that threaten the further existence of mankind and other the global transformations that are currently taking place in the world community give rise to many extraordinary challenges, the answer to which requires new, non-traditional knowledge and approaches. To solve these problems, it is necessary to analyze the experience of European countries, which showed that at the present stage of development of the world economic system, unlimited economic growth is not a determining factor in creating an efficient economy. Understanding this reorients the European economy and the world at large to build a model based on the principles of sustainable development, taking into account environmental, economic and social components.

Keywords: development, economic growth, sustainable development, sustainable development of European countries.

Бурко Ярослав Валерійович – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва СЧУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк.

Гасюк Родіон Леонідович – магістр гр. ЕК-203м, СЧУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк.

Стаття подана 23.09.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-22-27>

УДК 336.225:330.341.1

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗВИНЕНИМИ КРАЇНАМИ СВІТУ

Кушал І.М., Харківська Ю.О.

THE PRACTICAL ASPECTS OF TAX INCENTIVES OF INNOVATION OF ENTERPRISES IN DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD

Kushal I.M., Kharkovska Y.O.

У статті розглядаються основні податкові інструменти стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Досліджено практику використання податкових стимулів інновацій закордоном та в Україні. Встановлено, що для успішного та стрімкого інноваційного розвитку необхідне непряме державне стимулювання. Розвиток інноваційної економіки, підвищення ділової активності й конкурентоспроможності країни є результатами впровадження ефективною податковою політикою стимулювання суб'єктів господарювання. Перспективним напрямом подальших досліджень у даній проблематиці є розробка методичних підходів щодо запровадження ієєвих податкових стимулів у контексті підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств з урахуванням закордонного досвіду та оцінка їх ефективності.

Ключові слова: податкове стимулювання, інноваційна діяльність, інновації, податкові інструменти, податкові стимули, податковий кредит.

Постановка проблеми. У сучасних умовах державна політика провідних країн світу спрямована на підтримку інновацій, зокрема через податкові інструменти впливу. Застосування широкого кола податкових інструментів стимулювання, якими володіють розвинені країни, свідчить про високий рівень економічного, інноваційного і технологічного розвитку держав. Цей факт підтверджує, що інструменти податкового стимулювання є ефективними і необхідними для забезпечення стійкого розвитку держави за всіма сферами. Тому важливого значення набуває питання активізації використання податкових заходів щодо мотивації вітчизняних підприємств в інноваційній сфері та підвищення конкурентоспроможності пріоритетних галузей економіки для держав, що прагнуть посилити свої позиції в світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню проблем податкового стимулювання активності суб'єктів господарювання у сфері

інноваційного розвитку приділяли значну увагу у своїх працях І.В. Алексєєв, Р.Й. Желізняк, М.В. Гомон, Т.М. Рева, А.О. Нікітішин та ін. Світовий досвід використання податкових інструментів з метою мотивації підприємств до інноваційної діяльності досліджується та аналізується у роботах таких авторів: О.О. Молдован, А.В. Гречко, О.І. Марченко, Ю.М. Лопатинського, Т.Феоктістової, В.П. Клавдієнко, О.А. Єрмакової, М.О. Ларіонова та ін. Наукові дослідження означених науковців свідчать про те, що стан інноваційної діяльності в Україні є незадовільним і недостатньо досліджена можливість застосування світового досвіду щодо податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності в сучасних трансформаційних умовах. У зв'язку з цим, слід звернути увагу на вивчення зарубіжного досвіду, що дозволить обрати раціональний та ефективний інструментарій стимулюючого впливу на вітчизняні підприємства, діяльність яких пов'язана з інноваціями.

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних засад впливу податкових інструментів на активізацію й підтримку інноваційної діяльності підприємств у розвинених країнах світу та рекомендації найбільш ефективних з них для податкової практики України.

Результати досліджень. Сьогодні інновації виконують головну роль у житті будь-якої країни. Стратегічний напрямок інноваційного розвитку України є важливим аспектом стабілізації економіки в цілому, підвищення їх конкурентоспроможності та експортного потенціалу. Зараз Україні необхідні інновації, що зможуть охопити всі галузі та матимуть регулярний характер.

У XXI столітті, що характеризується динамічним прискоренням процесів інтеграції та глобалізації, роль і місце країни у світовому співтоваристві, життєвий рівень населення, забезпечення націона-

льної безпеки визначальною мірою залежать від ефективності вирішення проблеми розбудови інноваційної моделі розвитку. Яскравими прикладами реалізації такої моделі можуть слугувати Індія, Китай, Південна Корея, Сінгапур та інші, які внаслідок реалізації стратегії інноваційного прориву зайняли домінуючі позиції у світі з виробництва інноваційної продукції [11, с. 26].

Ваговий вплив на підвищення рівня науково-технічного розвитку держави має діяльність інноваційно активних підприємств. Побудова ефективної інноваційної системи сприяє збільшенню прибутку вітчизняних підприємств, і як наслідок, збільшенню обсягів податкових надходжень до бюджету країни.

У сучасних умовах транснаціональної взаємодії та глобалізації лідерство на світових ринках мають країни, економічний розвиток яких базується на інноваційній діяльності. Попит на інновації наявний завжди, тому саме вони – пріоритетний напрям політики більшості країн, які прагнуть економічного зростання. Потрібно формувати таку державну політику регулювання інноваційної діяльності, яка б давала можливість ефективно стимулювати діяльність інноваційних підприємств і наукових установ, а також базувалася на реалізації інновацій у виробництві та повному використанні науково-технологічного потенціалу країни з урахуванням стратегічних перспектив розвитку. Разом із прямим державним регулюванням необхідно використовувати й методи державної підтримки інноваційної діяльності, які так само відіграють значну роль у формуванні інноваційного потенціалу країни [9, с. 31].

Податкове стимулювання є однією з найбільш ефективних форм державної підтримки підприємств у сфері інновацій, що сприяє сталому розвитку країни, зміцненню конкурентних переваг підприємств.

У своїй роботі Р.Й. Желізняк визначає податкове стимулювання інноваційної діяльності підприємств як заходи податкового регулювання щодо надання податкових пільг підприємствам для спонукання їх здійснювати та нарощувати інноваційну діяльність, згідно відповідних(ої) програм(и) [7, с. 16].

Феоктістова Т. зазначає, що податкове стимулювання інноваційної діяльності передбачає комплекс різноманітних податкових інструментів, що включені до чинного податкового законодавства та розроблюються на перспективу [13, с. 221].

Пропонуємо наступне визначення поняття «податкове стимулювання інноваційної діяльності».

Податкове стимулювання інноваційної діяльності – це комплекс заходів, спрямованих на створення сприятливих умов щодоздійснення НДДКР та розвитку вітчизняних підприємств, розширення діючих виробничих потужностей, активізацію інноваційної економіки, пошук інвестиційного середовища, шляхом застосування податкових інструментів та механізмів.

Всі методи податкового стимулювання інноваційної діяльності розрізняються за змістом, спрямованістю та силою впливу, але мають єдине цільове призначення, а саме отримання значущих для економіки результатів в даній сфері економічних відно-

син. Від того, наскільки успішно реалізуються методи податкового стимулювання інноваційної діяльності, можна стверджувати про ефективність податкової системи в цілому [2, с. 571].

У практиці господарювання різних країн світу ставлення до використання податкових преференцій для стимулювання досліджень та інновацій також неоднозначне. В одних країнах держава практично не використовує механізми податкового стимулювання НДДКР та інновацій у бізнес-секторі (наприклад, Німеччини, Фінляндії, Швейцарії, Болгарії, Мексики, Естонії), віддаючи перевагу схемам прямого фінансування (субсидії, гранти тощо). В інших – використання податкових преференцій з року в рік поширюється, і їх частка в загальній державній підтримці досліджень та інновацій у підприємницькому секторі значно перевищує обсяг прямих державних асигнувань бізнесу на такі цілі. Так, у Нідерландах, Австралії, Ірландії, Японії, Канаді співвідношення між податковими преференціями (у вартісному вираженні) і прямим державним фінансуванням досліджень та інновацій у бізнес-секторі становить приблизно 80% до 20% [8, с. 40].

Використання інноваційних податкових стимулів набуло широкого визнання у країнах Західної Європи та Північної Америки, які являють собою цілісну систему податкових пільг та преференцій у сфері інновацій. Так, у світовій практиці використовують такі фіскальні стимули для активізації інноваційної діяльності та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у вигляді податкових пільг щодо:

- певних цільових груп або суб'єктів (щодо малого бізнесу, освітніх установ та ін.);
- призначення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи та інноваційну діяльність (амортизація устаткування для проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, зниження собівартості наукоємної продукції, залучення висококваліфікованих працівників для виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, стимулювання досліджень у певних пріоритетних напрямках, спрямованих на новітні технологічні уклади, стимулювання виробництва інноваційної продукції у певних галузях та регіонах тощо) [5, с. 118].

Аналіз зарубіжного досвіду дає змогу стверджувати про різноманітність податкового інструментарію впливу та підтримки інноваційної діяльності підприємств у світовій практиці (табл.).

Як видно з табл. 1, у цілому податкові інструменти стимулювання активізації інноваційної діяльності є однаковими, однак кожна країна має власні особливості щодо їх застосування. Використання різних податкових важелів або їх поєднання дає можливість посилити цільовий напрямок регуляторних заходів держави. Широкий спектр використання фіскального інструментарію мотивації інновацій є характерним для Франції та США.

Таблиця

Закордонний досвід використання податкових стимулів інноваційної діяльності

Основні інструменти податкового стимулювання	Характеристика	Країни
Прискорена амортизація	Підвищені норми та скорочений (у порівнянні зі звичайним порядком) період амортизації дозволяють платникові збільшити в кожному податковому періоді використання таких основних фондів нарахованої суми амортизації, що зменшує об'єкт оподаткування	Японія, Канада, Швеція, Франція, Австрія, США, Великобританія, Бельгія, Греція, Литва, Бразилія
Податкові канікули	Суб'єкт господарювання звільняється на визначений час та при дотриманні певних умов від сплати податку на прибуток. Це дозволяє тимчасово зменшити податкове навантаження таких платників, що дає їм змогу вивільнити певну суму коштів для розвитку підприємницької діяльності	Франція, КНР
Інвестиційна податкова знижка	Підприємства можуть зменшувати свою оподатковувану базу на величину зроблених у поточному році кваліфікованих (що відповідають критеріям, встановленим державою) інвестиційних витрат інноваційного характеру	Австрія, Великобританія, Італія, США
Зменшення ставок податку на прибуток	Характерна риса її застосування – необхідність ведення окремого податкового обліку витрат і результатів реалізації інноваційного проекту, що створює додаткові труднощі як в організації податкового обліку у платника податків, так і в податковому адмініструванні	Греція, Франція, Туреччина
Об'ємний податковий кредит	Сума податкових зобов'язань зменшується на загальну суму інноваційних витрат, тобто при простому податковому кредиті сума витрат підприємства на інноваційну діяльність відшкодовується йому державою шляхом зменшення податкових платежів, а сума податкового кредиту збільшується прямо пропорційно збільшенню обсягів інноваційних витрат	Італія, Канада, Норвегія, Франція
Прирістний податковий кредит	Сума податкових зобов'язань зменшується на певну частину перевищення інноваційних витрат у звітному податковому періоді порівняно з попереднім (або кількома попередніми)	США, Японія, Мексика, Південна Корея, Норвегія, Мальта

Джерело: узагальнено автором на основі [10, с. 15-16]

Додаткова податкова знижка використовується з метою зниження податкового навантаження за видами бізнесу, пов'язаними з НДДКР (R&D, ДР). Така пільга дозволяє організаціям знижувати оподатковувану базу в більшому розмірі, ніж їх витрати на дослідження і розробки (ДР). Як правило, у податкових системах встановлені ліміти на максимальну суму витрат на ДР або розміру щорічного відрахування. Даний податковий інструмент використовується в Великобританії (R&D Taxallowance), Бельгії та Данії – на основі показника обсягу видатків на ДР; Австралії (R&D TaxConcession), Австрії і Угорщини – на комбінованій основі (з урахуванням об'ємних показників і прирістних (зміна витрат на ДР порівняно з попереднім періодом)) [6, с. 5].

В багатьох країнах світу механізми надання податкового кредиту передбачає врахування загальної суми витрат на НДДКР (повнооб'ємний податковий кредит (R&D Volume-based Tax Credit)). В деяких країнах цей механізм стимулювання визначає розмір податкового кредиту із врахуванням приросту витрат на НДДКР за певний податковий період (прирістний податковий кредит (R&D Tax Incremental Credit)) [12, с. 28-29].

О.А. Єрмакова та М.О. Ларіонов вказують, що прирістний податковий кредит найбільш ефективний для держави, оскільки його механізм спрямований на інтенсивне стимулювання зростання інноваційних розробок бізнесу. Повнооб'ємний податковий кредит створює більш вигідні для бізнесу умови, оскільки фактично субсидує всі витрати на НДДКР, незалежно від їх динаміки [6, с. 6].

Для європейських країн більш вагомим є надання податкових пільг (податкових дослідницьких кредитів) як форми преференцій. Разом з економічним важливим є соціальний аспект, адже спрямована на підприємства підтримка залежить від напрямів і програм інвестування коштів. Про ефективність даної системи свідчить, зокрема, досвід Франції та Німеччини. Загалом в ефективності такої інноваційної політики не може бути сумніву, адже здатність до інновацій у цих країнах одна з найвищих [9, с. 36].

Згідно зі світовою практикою й аналітикою податковий дослідний кредит (ПДК, R&D Tax Incremental Credit) є основним цілеспрямованим податковим інструментом стимулювання інноваційної активності, який дозволяє вираховувати з суми податку на прибуток частину витрат на інноваційну діяльність, що визначається процентною ставкою податкового кредиту. Даний податковий інструмент дозволяє знизити витрати бізнесу на 6,4-7,3% [6, с. 5].

Австрія використовує вирахування з оподаткованої бази витрат на НДДКР в розмірі від 125% до 135%, Бельгія, Чехія, Угорщина аналогічно використовують зазначену податкову преференцію, причому в двох останніх країнах вирахування складають 200% від величини витрат на НДДКР. Іспанія, Ірландія та Португалія, в свою чергу, використовують

податкові преференції у вигляді податкового кредиту, який складає 25% від величини витрат на НДДКР, в Ірландії, від 32,5 до 50% в Португалії та становить від 25% до 42% в Іспанії [7, с. 41].

Яскравим прикладом ведення активної й ефективною державної політики в області фіскального стимулювання є досвід Франції. У своїй роботі І.В. Алексеев та Р.Й. Желізняк зазначають, що найбільшу увагу французькі підприємства приділяють виробництву фармацевції та парфумерії, електричній та електронній промисловості та автомобілебудуванню, серед послуг виділяються дві, на котрі надається найбільше податкового дослідницького кредиту, а саме консультації і допомога в комп'ютерних технологіях й архітектурні та інженерні послуги [1, с. 12].

Найпоширеніший у світі вид податкового стимулювання – податковий дослідний кредит – в Україні не використовується. Зазначимо, що у 2020 році у ВРУ було зареєстровано законопроект №3063 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо надання платникам податків податкового інвестиційного кредиту». Однак, дана законодавча ініціатива не отримала подальшого розвитку та прийняття.

З метою активізації інноваційної активності за кордоном держава нерідко стимулює і підготовку кадрів. Так, у Франції 25% приросту витрат на підготовку кадрів звільняються від податків, що дозволяє підготовлювати та перекваліфікувати кадри [7, с. 28].

Крім надання податкових кредитів, що заохочують в цілому інвестиції в дослідження та інновації, часто за допомогою податкового кредиту пільгується найбільш матеріальний елемент вартості здійснення досліджень і впровадження інновацій – заробітна плата дослідників. Такий податковий кредит називають податковим зарплатним дослідним кредитом, а механізм його застосування передбачає стимулювання дослідницької діяльності в приватному бізнесі через зменшення витрат підприємця на зарплату співробітників шляхом часткового відрахування з суми податку на прибуток, а також за допомогою зниження персонального прибуткового й соціального податків з доходів науковців. У США до даної категорії податкових кредитів можна віднести Earned Income Tax Credit (податковий кредит на заробітну плату) і Work Opportunity Credit (податковий кредит на нові робочі місця). У Нідерландах податковий зарплатний дослідний кредит є головним податковим інструментом стимулювання інноваційного розвитку, що компенсує витрати роботодавця на виплату винагороди кваліфікованим працівникам за рахунок подвійного стимулювання, оскільки він вигідний як роботодавцю, так і працівнику наукової сфери. Ставка кредиту варіюється залежно від категорії компанії (велика, середня, мала), рівня витрат на НДДКР і від того, займається компанія НДДКР вперше або на постійній основі (стимулюється початок досліджень) [4, с. 125-126].

Даний захід стимулювання сприяє збільшенню обсягів доходів дослідників, створенню нових робочих місць, підвищенню загального рівня оплати праці, детінізації заробітної плати та легалізації трудових відносин. Слід зазначити, що в Україні податковий зарплатний дослідний кредит не застосовується. У зв'язку з цим вважаємо доцільним та необхідним впровадження податкових преференцій щодо заробітної плати науковців та дослідників.

Особливу увагу слід звернути на досвід КНР щодо модернізації податкової системи у сфері інновацій. Для стимулювання НДДКР і прискорення інноваційного розвитку податкове законодавство Китаю пропонує підприємницькому сектору широке «меню» податкових преференцій (близько 80). Серед різноманіття цих преференцій ключову роль для китайського бізнесу відіграють преференції, що виступають у формі: пільгових податкових ставок; відрахувань із оподаткованої бази витрат, безпосередньо пов'язаних з НДДКР та інноваційною діяльністю; прискореної амортизації; податкових канікул та ін. Головними реципієнтами податкових преференцій, орієнтованих на стимулювання досліджень та інновацій, є наступні категорії платників податків: підприємства нових і високих технологій, підприємства з обслуговування передових технологій, а також малі й новостворювані інноваційні підприємства в різних галузях економіки. Крім того, пільговий податковий режим встановлений для організацій, розташованих у зонах розвитку нових і високих технологій, а також у західних провінціях країни [8, с. 42].

В Україні формування нормативно-правової бази інноваційної, наукової та науково-технічної діяльності незавершене та позбавлене системності, що підтверджує відсутність цілеспрямованої, послідовної державної інноваційної політики у цих сферах і стримує розвиток інноваційного середовища [3, с. 50].

З широкого переліку податкових стимулів, що використовуються у зарубіжній практиці для заохочення підприємств-новаторів, в українській податковій системі повною мірою на сьогоднішній день не реалізується жоден із правозастосування стримується обмеженнями, пов'язаними з податковим адмініструванням або зособливостями бюджетного процесу [11, с. 28].

Можна відмітити, що державою були виконані спроби щодо підтримки інноваційного розвитку шляхом впровадження такого інструменту стимулювання інноваційної діяльності як інвестиційно-інноваційний податковий кредит. Однак, в чинній та попередніх редакціях ПКУ цей кредит відсутній. Причиною цього стало те, що механізм надання інвестиційно-інноваційного податкового кредиту має декілька недоліків, одним з яких є обмеженість сфери дії лише базовими інноваціями. Незважаючи на те, що базові інновації є базисом науково-технічного прогресу, реалізація таких інновацій може бути ефек-

ктивною лише у довгостроковій перспективі. [3, с. 52].

На даний момент державна підтримка українських інноваційних підприємств є малорозвинутою та здійснюється через надання податкових пільг. Так, Податковим кодексом України до 1 січня 2023 року передбачено звільнення від ПДВ операції з постачання програмної продукції (п. 26.1 підрозділу 2 розділу XX). Пільга поширюється і на виробників, і на посередників. Вважаємо, що така підтримка суб'єктів програмної індустрії є необхідною для ІТ-сфери та має бути подовжена. Зараз ІТ-галузь є найбільш привабливою для розробки інноваційних продуктів, здатною збільшити надходження до бюджету країни та вивести економіку з кризового стану.

В Україні діє підтримка літакобудівної та космічної галузі. Так, до 1 січня 2025 року звільняються від оподаткування ПДВ суб'єкти господарювання, що підпадають під дію Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості» та здійснюють постачання на митній території держави результатів НДДКР для потреб літакобудівної галузі. Також зазначені суб'єкти звільнені від сплати податку на прибуток за умовою, що вивільнені кошти використовуються на НДДКР з літакобудування, переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій. Операції постачання результатів НДДКР для потреб космічної діяльності звільнені від сплати ПДВ до 1 січня 2023 року.

Можна погодитися з науковою позицією А.В. Гречко відносно того, що Україна повинна імплементувати досвід розвинених країн щодо активізації інноваційної діяльності та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт суб'єктами господарювання для досягнення цілей сталого розвитку через запровадження різних податкових пільг, але обов'язково з урахуванням реалій розвитку економіки регіонів [5, с. 118].

Враховуючи досвід зарубіжних країн, в Україні необхідна розробка ефективного комплексу заходів стимулювання інноваційної діяльності, зокрема: впровадження податкового дослідного кредиту та податкового кредиту на заробітну плату, зниження ставок податків для певних категорій підприємств.

Висновки. Можна впевнено стверджувати, що проблема доцільності використання податкових інструментів щодо мотивації інноваційної активності підприємств є актуальною. Аналіз практичного досвіду розвиненими країнами свідчить про різноманітність податкових інструментів, що використовуються задля стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Впровадження раціональної системи податкового стимулювання інновацій створює сприятливі умови для поживлення ділової активності країни, розвитку інноваційної економіки та підвищення конкурентоспроможності.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на розробку методичних підходів щодо запровадження дієвих податкових стимулів у контексті підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств з

урахуванням закордонного досвіду та аналіз їх доцільності й ефективності.

Л і т е р а т у р а

1. Алексеев І.В. Європейський досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності / І.В. Алексеев, Р.Й. Желізняк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2012. – № 725: Проблеми економіки та управління. – С. 7–16.
2. Васильєва Л.М. Податкове стимулювання інноваційної діяльності в системі державного регулювання / Л.М. Васильєва // Молодий вчений. – 2019. – № 2(2). – С. 569-572.
3. Гомон М.В. Оцінювання потенціалу державного регулювання інноваційної діяльності підприємств: дис. ... д-ра філософії: 051 / Гомон Марина Володимирівна; Харків. нац. екон. ун-т ім. Семена Кузнеця. – Харків, 2020. – 278 с.
4. Гончаренко Л.И. Налоговое стимулирование инновационного развития промышленного производства на основе анализа передового зарубежного опыта / Гончаренко Л.И., Вишневская Н.Г. // Экономика. Налоги. Право. – 2019. – № 4. – С. 121-131.
5. Гречко А.В. Світовий досвід фіскального стимулювання інноваційної діяльності для забезпечення сталого розвитку регіонів / А.В. Гречко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2019. – Вип. 24(1). – С. 116-119.
6. Ермакова Е.А., Ларионов Н.А. Налоговые кредиты в системе стимулирования инновационной активности // Управленец. – 2015. – №2(54). – С. 4-10.
7. Желізняк Р.Й. Податкове стимулювання інноваційної діяльності підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Желізняк Роман Йосифович ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2015. – 225 с.
8. Клавдиенко В.П. Налоговое стимулирование инновационной активности предприятий в Китае / В. Клавдиенко // Общество и экономика. – 2018. – № 7. – С. 39-50.
9. Лопатинський Ю.М. Державне регулювання інноваційної діяльності: зарубіжний досвід / Ю.М. Лопатинський, Л.Д. Водянка // Електронний фаховий науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». – 2018. – № 16. – С. 31-39.
10. Марченко О.І. Напрями податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств / О. Марченко, В. Ткаченко // Економіст. – 2013. – №1. – С. 13-17.
11. Марченко О.І. Практика податкового стимулювання інноваційної діяльності розвиненими країнами світу / О.І. Марченко // Незалежний аудитор. – 2017. – № 21. – С. 25-35.
12. Нікітішин А.О. Вплив податкового регулювання на науково-дослідну та інноваційну діяльність / А. О. Нікітішин // Економіка. Фінанси. Право. – 2018. – № 2(2). – С. 22-30.
13. Феоктистова Т. Зарубежный опыт налогового стимулирования инноваций / Т. Феоктистова // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 1. – С. 220-226.

References

1. Aliksieiev I. V. Yevropeyskyi dosvid podatkovohostymulivannia innovatsiinoi diialnosti / I.V. Aliksieiev, R.I. Zhelizniak // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska-

- politehnika". – 2012. – № 725: Problemy ekonomiky ta upravlinnia. – S. 7–16.
2. Vasilieva L. M. Podatkovestymulivanniainnovatsiinoidiialnostivsystemiderzhavnohrehuliuвання / L. M. Vasilieva // Molodyvchenyi. – 2019. – № 2(2). – S. 569-572.
 3. Homon M. V. Otsiniuvanniapotsentsialuderzhavnohrehuliuanniainnovatsiinoidiialnostipidpriemstv: dys. ... d-ra filosofii: 051 / Homon Maryna Volodymyrivna; Kharkiv. nats. ekon. un-tim. Semena Kuznetsia. – Kharkiv, 2020. – 278 s.
 4. Honcharenko L. Y. Nalohovoestymulirovaniaynnovatsyonnohorazvytyiapromishlennohoproyzvodstvanaosno-veanalyzaperedovohozarubezhnohopita / Honcharenko L. Y., Vyshnevskaia N. H. // Ekonomika. Nalohy. Pravo. – 2019. – № 4. – S. 121-131.
 5. Hrechko A. V. Svitovyidosvidfiskalnohostymulivanniainnovatsiinoidiialnostidliazabezpechenniastalohorozvytkurehioniv / A. V. Hrechko // NaukovyivisnykUzhhorodskohonatsionalnohouniversytetu. Seriya: Mizhnarodniekonomichniividnosynytasvitovehospodarstvo. – 2019. – Vyp. 24(1). – S. 116-119.
 6. Ermakova E. A., Laryonov N. A. Nalohoviekredytivsystemestymulirovaniaynnovatsyonnoiaktivnosti // Upravlenets. – 2015. – № 2(54). – S. 4-10.
 7. Zhelizniak R. I. Podatkovestymulivanniainnovatsiinoidiialnostipidpriemstv: dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08 / Zhelizniak Roman Yosyfovich ; Lviv. nats. un-tim. Ivana Franka. – Lviv, 2015. – 225 s.
 8. Klavdyenko V. P. NalohovoestymulirovaniaynnovatsyonnoiaktivnostypredpriatyivKytae / V. Klavdyenko // Obshchestvo i ekonomika. – 2018. – № 7. – S. 39-50.
 9. Lopatynskiy Yu. M. Derzhavnerehuliuanniainnovatsiinoidiialnosti: zarubizhnyidosvid / Yu. M. Lopatynskiy, L. D. Vodianka // Elektronnyifakhovyinaukovopraktychnyizhurnal «Infrastrukturarynku». – 2018. – № 16. – S. 31-39.
 10. Marchenko O. I. Napriamypodatkovohostymulivanniainnovatsiinoidiialnostipidpriemstv / O. Marchenko, V. Tkachenko // Ekonomist. – 2013. – № 1. – S. 13-17.
 11. Marchenko O. I. Praktykapodatkovohostymulivanniainnovatsiinoidiialnostitrozvynenyukrainamysvitu / O. I. Marchenko // Nezalezhnyi auditor. – 2017. – № 21. – S. 25-35.
 12. Nikitishyn A. O. Vplyvpodatkovohorehuliuanniainnaukovodoslidnutainnovatsiinudiialnist / A. O. Nikitishyn // Ekonomika. Finansy. Pravo. – 2018. – № 2(2). – S. 22-30.
 13. Feoktystova T. Zarubezhniiprytialohovohostymulirovaniaynnovatsyi / T. Feoktystova // Svitfinansiv. – 2011. – Vyp. 1. – S. 220-226.

Kushal I.M., Kharkovska Y.O. The practical aspects of tax incentives of innovation of enterprises in developed countries of the world

Innovation is a key factor for development for most companies and the country as a whole. The building of an effective innovation system helps to increase the profits of domestic enterprises, and as a consequence, increase tax revenues to the state budget. The article is devoted to the actual problem about of tax incentives for economic activity in the area of innovative development. The research paper examines the essence of the category of "tax incentives". Tax incentives for innovation are a set of measures aimed at creating favorable conditions for R&D and development of domestic enterprises, expanding existing production capacity, revitalizing the innovation economy, reviving the investment environment through the use of tax tools and mechanisms. The authors analyze foreign experience in the application of tax tools to influence and support the innovative activities of enterprises. The most common type of tax incentive is a R&D tax credit. The authors describe the operation of the main fiscal tools used by developed countries. The wide range of uses of fiscal tools to motivate innovation is typical for France and the United States. The development of the innovative economy, increasing business activity and competitiveness of the country are the results of the implementation of an effective tax policy to stimulate enterprises. State support for Ukrainian innovative enterprises is underdeveloped and is provided through the provision of tax benefits. The authors indicate the need to develop a set of measures to stimulate innovation in Ukraine, in particular introduction of a R&D tax credit and an earned income tax credit, reduction of tax rates for definite categories of enterprises. The authors consider that the IT industry requires special tax support in Ukraine. It is the subjects of the IT sector that are able to increase revenues to the state budget and bring the economy out of crisis. A promising direction for further exploration in this problem is the development of methodological approaches to the introduction of effective tax incentives in the context of supporting the innovative activities of enterprises of Ukraine, taking into account foreign experience.

Key words: tax incentives, innovative activity, innovations, tax tools, tax incentives, R&D tax credit.

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 магістратури групи ОО-20зм спеціальності «Облік і оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: kharkovskaya.julia@gmail.com

Стаття подана 03.09.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-28-34>

УДК 338.46

ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Манухіна М.Ю., Тацій І.В.

EXPERIENCE AND PROSPECTS USE OF DERIVATIVES FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Manuhina M.Y., Tatsii I.V.

*У статті розглянуто сутність і класифікацію фінансових інструментів, особливу увагу приділено похідним фінансовим інструментам. Досліджено міжнародний досвід їх використання, а також досвід їх використання в аграрному секторі економіки України. Виявлено основні проблеми, з якими стикаються учасники ринку похідних фінансових інструментів. Проаналізовано використання сучасних ринкових інструментів хеджування цінних ризиків та напрями розвитку деривативів як інструментів хеджування на прикладі підприємств агропромислового комплексу. Виявлено основні проблеми учасників ринку в аграрному секторі економіки України та надано рекомендації щодо умов використання фінансових інструментів. **Ключові слова:** агровиробники, інвестування, фінансові інструменти, похідні фінансові інструменти, дериватив, форвард, фьючерс, хеджування.*

Постановка проблеми. Сільське господарство є стратегічно важливою галуззю економіки України, бо воно, насамперед, дозволяє вирішувати питання продовольчої безпеки. Але, в силу специфічних особливостей, нормальне його функціонування практично неможливе без залучення зовнішніх джерел фінансування. Використання фінансових інструментів в умовах всесвітньої пандемії розширює можливості аграрного сектору України щодо формування інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Зазначимо, що питання теорії та практики застосування різних фінансових інструментів активізації інвестиційних процесів в окремих галузях національної економіки досить ґрунтовно досліджували науковці І.В. Ангелко, М.П. Денисенко, Т.В. Майорова, А.А. Пересада та ін. Зарубіжні вчені переважним чином висвітлюють досвід застосування різних фінансових інструментів для інвестування економічного сталого розвитку, зокрема Robert T. Kleiman, Anandi P. Sahu, Francesco Tropea та Lopode Carvalho, Фабоцци.

Незважаючи на велику кількість досліджень в цій області, постійні зміни в законодавстві та нестабільність економічної ситуації в країні спонукають до необхідності подальших досліджень й наукового пошуку нових шляхів залучення коштів для господарської діяльності агропромислових виробників. Саме вищезазначене і зумовлює актуальність дослідження, формулювання його мети і конкретизацію завдань.

Метою статті є узагальнення існуючих поглядів на проблему застосування різних фінансових інструментів в теорії та практиці формування інвестиційних ресурсів в аграрному секторі національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних умовах агропромисловий комплекс є пріоритетною галуззю української економіки. Для країни він насамперед є гарантією власної продовольчої безпеки. З точки зору майбутніх фінансових потоків, агробізнес є найбільш перспективним як для внутрішнього ринку, так і для світової торгівлі.

Оскільки сільське господарство є ланкою з уповільненим оборотом капіталу (прибуток від господарської діяльності залежить від сезонності, а фінансування для ефективного господарювання необхідне протягом усього року), то стає очевидним, що нормальне стабільне його функціонування практично неможливе без залучення зовнішніх джерел фінансування – фінансових інструментів.

Формування інвестиційних ресурсів в аграрному секторі економіки здійснюється за допомогою різних фінансових інструментів.

Відповідно до П(С)БО 13 "Фінансові інструменти", фінансовий інструмент — контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого [3].

Питання класифікації, визнання, оцінки фінансових інструментів розглядаються в МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» і МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання і оцінка». В цих стандартах надається таке визначення фінансових інструментів – це будь-який контракт, який приводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого суб'єкта господарювання[1, 2].

На практиці європейських країн фінансові інструменти класифікують за різноманітними критеріями. Відповідні характеристики наведено на рисунку.

Згідно з класифікацією «за економічним змістом та способом відображення» фінансові інструменти поділяють на «балансові (визнані)» і «позабалансові (невизнані)» .

Вчені і практики з інших країн також відокремлюють товарні та фінансові інструменти або, як їх ще називають, «деривативи». Однак, «товарні деривативи» не є фінансовими інструментами.

«За характером взаємовідносин та цілями обліку» фінансові інструменти поділяються на фінансові активи, фінансові зобов'язання, інструменти власного капіталу, похідні фінансові інструменти, складні фінансові інструменти.

У свою чергу, найвідомішими прикладами фінансових активів, які дають можливість контрактним правом тримати кошти в майбутньому, є «дебіторська заборгованість із покупцями та замовниками», «векселі одержані», «позики видані» та «фінансові інвестиції». Щодо фінансових зобов'язань, то

там прикладами є «кредиторська заборгованість за розрахунками з постачальниками та замовниками», «розрахунки за векселями виданими», «отримані позики», «зобов'язання за облігаціями».

Відповідно до ПСБО № 13, «Інструмент власного капіталу — контракт, який підтверджує право на частину в активах підприємства, що залишається після вирахування сум за всіма його зобов'язаннями». Інструментом капіталу являється зобов'язання підприємств випускати або передавати свої інструменти. Приклади інструментів власного капіталу включають прості акції, певні види привілейованих акцій, варіанти або опціони для передплати на прості акції або придбання їх у підприємств - емітентів.

«Складний фінансовий інструмент – це фінансовий інструмент, що містить компонент фінансового зобов'язання і компонент інструмента власного капіталу». При цьому слід зазначити, що національні і міжнародні стандарти бухгалтерського обліку наголошують, щоб компоненти зобов'язання та компоненти капіталу, створені одним фінансовим інструментом, окремо вказувалися в балансі емітента.

Наступною характерною ознакою є «залежність від предмету договору», тобто фінансові інструменти поділяються на «первинні» та «похідні». Більшість основних фінансових інструментів являються балансовими, прикладами є «кошти в національній та іноземній валюті», «дебіторська або кредиторська заборгованість», «цінні папери», які надають право власності, «фінансова оренда», страхові контракти фінансового характеру тощо.

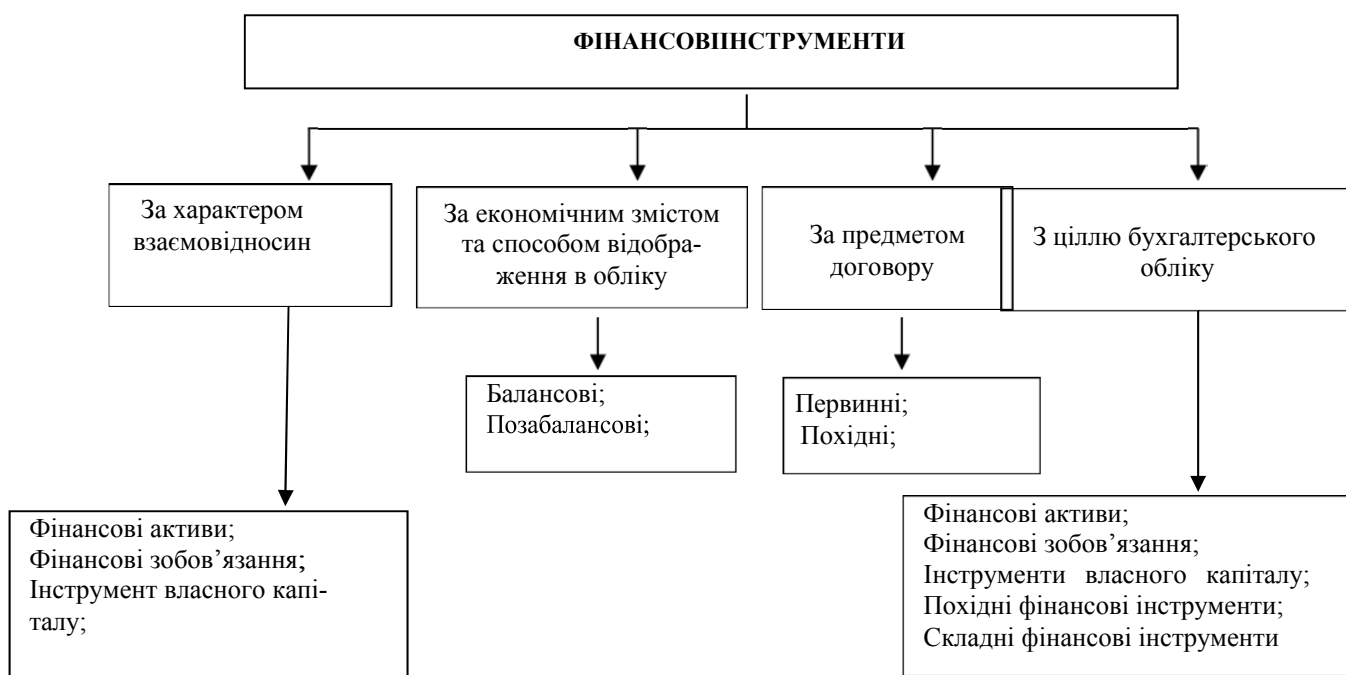


Рис. Класифікаційні ознаки фінансових інструментів

Щодо похідних, то похідним фінансовим інструментом вважається інструмент:

- розрахунки за яким здійснюватимуться в майбутньому;
- вартість якого змінюється внаслідок зміни курсу цінних паперів, валютного курсу, індексу цін або інших базисних змінних;
- який не вимагає початкових інвестицій.

Похідні фінансові інструменти або, як їх ще називають, деривативи можна розглядати як фінансовий контракт, предметом якого є ціна базового активу.

Серед деривативів виділяють такі види:

- контракти на різницю;
- ф'ючерсні контракти;
- форвардні контракти;
- опціони;
- свопи [4, 5].

На основну увагу сьогодні безперечно заслуговують такі інструменти фінансово-кредитного механізму, як форвардні та ф'ючерсні контракти [7].

«Переваги форвардних контрактів на українському аграрному ринку охоплюють – фіксацію ціни, обсягів та якості товару, що дає змогу фермерам планувати операції та розраховувати на грошові потоки. Покупці так само, маючи повну інформацію, забезпечують себе достатньою сировиною для подальшого перероблення та/або виконання власних зобов'язань за форвардними експортними контрактами. Проте варто зазначити, що є сумніви щодо ціноутворення двосторонніх форвардних контрактів в Україні, укладених поза біржою, двома суб'єктами господарювання і з унікальними умовами для обох сторін. Це ускладнює передусім процес моніторингу ціноутворення, а також врегулювання невиконання однією зі сторін відповідних зобов'язань та ускладнює дострокове розірвання угоди. У підсумку, форвардні контракти фіксують ціну, обсяги та якість товару, та дату поставки. Проте існують і негативні характеристики форвардів:

- двосторонні договори укладаються без відома усього ринку;
- не існує централізованої ринкової звітності та збору даних, тобто оперативної ринкової інформації;
- фіксованість ціни, притаманна форвардам, може зашкодити фінансовому результату одному з контрагентів угоди у випадку різкої зміни кон'юнктури ринку;
- умови форвардних контрактів є змінними та унікальними. Від так укладання нових угод з новим контрагентом потребує часу та зусиль;
- жорсткі та ригідні положення дострокового розірвання контрактів;
- лімітований вибір контрагентів через відсутність єдиного торговельного майданчику;
- фінансовий розрахунок та/або поставка – не гарантуються.

Натомість два інших типи деривативів них контрактів – ф'ючерси та опціони. Їхніми перевагами є:

по-перше, це біржові контракти, де проходить активна торгівля з великою кількістю заявок від продавців і покупців, що максимально наближує ціну на інструмент до ефективного ринкового рівня та забезпечує достатній доступ до ліквідності; по-друге, з огляду на те, що це строковий біржовий контракт, він є стандартизованим, що зі свого боку означає можливість перепродати іншій зацікавленій стороні, тобто де-факто продажу контракту (є ймовірність продажу контракту за ціною нижчою/вищою за початкову); по-третє, такий тип контракту переважно може бути за наявності Центрального контрагента, який зобов'язаний проводити щоденну переоцінку позиції учасника та в разі різких змін кон'юнктури ринку зберігає стимули для обох сторін угоди виконувати її, що суттєво зменшує ризик контрагента. До того ж Центральний контрагент, проводячи mark-to-market і збираючи варіаційну маржу, знижує ризик дефолту учасника.

Важливим аспектом є те, що ф'ючерси обертаються або котируються на фондових біржах, тобто їх ціни та інші специфікації доступні публічно. У випадку ж з форвардним контрактом, його деталі зазвичай відомі тільки продавцю і покупцю. У наш час ф'ючерсні контракти не мають попиту на фондових біржах нашої країни [8]. Це зумовлено, по-перше, юридичною невизначеністю таких типів контрактів, а саме в частині розрахунків (фізичним товаром чи грошима), управління ризиками, та ролі регуляторів. По-друге, згідно з результатами опитування, не всі учасники аграрного ринку знають та усвідомлюють потенційну користь від строкових контрактів.

Але первісною метою використання даних інструментів є забезпечення збалансованого обмінного курсу по товарах. Наразі виділяють три основних деривативи, які засновані на набагато більшій кількості активів і мають ще більше застосувань:

- хеджування позиції по конкретному базовому активу;
- спекуляція на ціні базового активу з метою отримання прибутку;
- підвищення вартості власних активів.

Згідно з П(С)БО 13 хеджування - застосування одного чи декількох інструментів хеджування з метою повної чи часткової компенсації змін справедливої вартості об'єкта хеджування або пов'язаного з ним грошового потоку.

Інструмент хеджування — похідний фінансовий інструмент, фінансовий актив або фінансове зобов'язання, справедлива вартість яких і грошові потоки від яких, як очікується, компенсують зміни справедливої вартості або потоку грошових коштів об'єкта хеджування [3, 9].

Недоліками хеджування на світових ринках є:

- базисний ризик – ризик непаралельної зміни цін на спотовому та строковому ринках, що може виникнути внаслідок дії неринкових факторів (відокремлення тенденцій на внутрішньому та зовнішньому біржовому ринках);

- складнощі доступу українських учасників (особливо дрібних) до світових ринків через брак обізнаності вітчизняних учасників з алгоритмом здійснення операцій на цих ринках та комунікаційними проблемами співпраці із закордонними брокерами;

- наявність валютного ризику, закладеного в ціну контрактів.

На прикладі ринку зернових та олійних культур, як частини АПК було проведено дослідження за інформацією про результати загально національного опитування з питань перспектив використання деривативів на цьому ринку, яке виконала в серпні-вересні 2019 року компанія «Украгроконсалт» у співпраці з маркетинговою компанією New Image Marketing Group на замовлення Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору»[10].

Основною метою опитування було виявити чинники, що впливають на попит і використання інструментів хеджування учасниками українського ринку зерна, розробити рекомендації для розвитку використання деривативів на українському ринку зерна та потрібних дій із боку зацікавлених сторін, зокрема й державних органів, учасників ринку зерна, сільськогосподарських виробників, інвесторів.

Результати опитування вказують на відсутність сучасної практики управління ризиками за допомогою деривативів. Опитування підтвердили, що взаємодія учасників українського аграрного ринку базується переважно на спотових контрактах. Це призводить до підвищених цінових ризиків.

Ідентифіковано дві основні причини неробочого ринку деривативів в Україні: 1) відсутність в Україні біржі з достатнім рівнем ліквідності та кількості гравців; 2) низький рівень обізнаності учасників ринку й побоювання підвищених ризиків. На запитання «Чи знаєте Ви, що таке деривативи?» більшість опитаних дала негативну відповідь, а з-поміж тих, хто відповів позитивно, не всі дали правильне визначення поняття деривативів. На запитання «Чи використовували Ви деривативи?» лівова частка опитаних учасників ринку дала негативну відповідь. З-поміж опитаних більший досвід використання деривативів мають трейдери, меншою мірою переробники та сільгоспвиробники (таб.1).

Таблиця 1

Використання деривативів учасниками агроринку

Учасник ринку	Частка позитивних відповідей («так»)
Сільгоспвиробники	12%
Трейдери	38%
Переробники	20%

Щодо поняття хеджування результати опитування вказують на кращу обізнаність учасників ринку.

Більшість з них дала правильне визначення поняття хеджування.

Інструментами хеджування переважно користуються трейдери й переробники, що корелюється з даними опитування.

Серед українських компаній-учасників ринку найбільший досвід із хеджування ризиків мають трейдери – сумарно 66% респондентів трейдерів користувались деривативами (біржовими та позабіржовими), до того ж переважно з міжнародних головними офісами: саме через головні офіси/материнські структури здійснюють хеджування цінових ризиків. Найменший показник у виробників – 9% респондентів користувались деривативами. Серед переробників частка склала 29%.

Щодо форвардних контрактів тона практиці зараз понад 70% зерна й олійних структур продається за спотовими контрактами вже після збирання врожаю. Тобто, форвардні контракти лише набувають поширення.

У той же час міжнародний досвід організації торгівлі аграрними деривативами показує, що 66% респондентів-трейдерів уже хеджують цінові ризики на міжнародних біржах (біржовими й позабіржовими деривативами). Є можливість хеджувати рапсові та пшеничні цінові ризики, використовуючи ф'ючерси і опціони на MATIFF, а також кукурудзяні, пшеничні й соєві ф'ючерсні/опціонні контракти на СМЕ.

Наприклад, Китайський біржовий ринок деривативів є одним із найбільших у світі й далі зростає. З-поміж головних чинників успіху стали реформи ринку, проведені в 1990-х рр., у результаті яких:

1. Було скорочено кількість бірж (на першому етапі з 50 до 14, потім до 3): сьогодні головними ринками є Далянська товарна біржа (Dalian Commodity Exchange, DCE), Товарна біржа Чженчжоу (Zhengzhou Commodity Exchange, CZCE), Шанхайська ф'ючерсна біржа (Shanghai Futures Exchange, SHFE), а також Китайська біржа фінансових ф'ючерсів (China Financial Futures Exchange);

2. Скорочення кількості контрактів (на першому етапі до 35, потім лише до 12), спеціалізація бірж на найліквідніших контрактах за стандартизованими товарами;

3. Централізоване регулювання торгівлі Комісією з цінних паперів та ліцензування брокерської діяльності, яке підвищило вимоги до капіталу та професіоналізму учасників ринку, обмежило можливість маніпулювання цінами;

4. Створення надійних механізмів забезпечення постачання (практично всі товарні контракти передбачають постачання з настанням строку виконання), зокрема і створення системи акредитованих складів для фізичного зберігання товарів, що узгоджувалися з жорсткими вимогами бірж.

Біржами, що спеціалізуються на контрактах аграрною продукцією, є Далянська біржа (контракти на сою, зерно, соєві корми, боби, рис тощо) та Біржа Чженчжоу (пшениця, кукурудза, соєві боби, квасоля, кунжут та ін.). Водночас сьогодні біржі з початковою аграрною спеціалізацією розширюють перелік

контрактів, запроваджуючи торгівлю продуктами інших галузей. Однією з важливих останніх тенденцій на ринку Китаю є поступове відкриття торгівлі для іноземних учасників. Розвиток цієї тенденції може значно збільшити обсяги торгівлі та ліквідність китайського ринку.

Індійський ринок деривативів на аграрну продукцію, поряд із китайським, є одним із найбільших у світі. Активний розвиток торгівлі почався з 2000-х рр. після низки реформ, запроваджених урядом, передусім – лібералізації аграрного ринку, зняття заборони на ф'ючерсну торгівлю деякими товарами.

Найбільшою товарною біржею Індії є Універсальна Товарна Біржа Індії (Multi Commodity Exchange of India, MCX89), яка зі щоденним обігом понад 2,5 млрд дол. Охоплює понад 80% індійського ринку товарних деривативів, значно випереджаючи державні NMCE, NCDEX, ACE та інші. Серед контрактів, які торгуються на MCX: на пальмову олію, спеції, бавовну.

З-поміж факторів успіху розвитку торгівлі деривативами в Індії можна вказати підтримку з боку міжнародних організацій, які допомогли уряду та біржам революціонізувати структуру біржової торгівлі, усунувши регуляторні перешкоди, забезпечивши створення національних бірж замість дрібних регіональних, запровадивши професійний менеджмент бірж. У результаті реформ національні біржі Індії мірі більшою мірою почали виконувати роль надійних нейтральних організаторів торгівлі, а не інструментів для маніпуляцій та забезпечення локальних інтересів окремих груп учасників.

Стримуючими факторами для подальшого розвитку деривативів в Індії дослідники називають державне втручання в аграрний ринок (зокрема, обмеження на торгівлю певними товарами, оподаткування торговельних операцій), відсутність достатньої кількості складів, розгалуженої та дієвої системи перевірки якості і стандартизації продукції.

США є країною з історично найрозвиненішою індустрією деривативів. 1848 року після відкриття каналу Мічиган-Лллінойс фермери збиралися в Чикаго після збирання врожаю продавати вирощене зерно. Ціни були низькими з огляду на велику пропозицію після врожаю, і часто виникали суперечки через якість зерна. Цього ж року група з 82 підприємливих торговців заснувала Чиказьку Торговельну Палату (Chicago Board of Trade, CBOT).

Головними цілями заснування CBOT були: упорядкування ринку зернової торгівлі, запровадження стандартів якості, створення справедливого індикатора ціни на зернові культури, доступного всім учасникам ринку, та інструменту обмеження цінових ризиків за великої волатильності цін на зерно.

Першу зернову угоду укладено 1851 р., і вже 1865 р. CBOT почала торгувати стандартизованими товарними ф'ючерсами. Того ж року CBOT запровадила вимогу про внесення продавцями й покупцями гарантійного забезпечення або маржі, щоб уникнути

частих дефолтів за їхніми контрактними зобов'язаннями.

1925 р. створено клірингову установу CBOT, метою якої було забезпечити фінансову стабільність біржі. 1898 р. у CBOT з'явився конкурент – Чиказька Товарна Біржа (Chicago Mercantile Exchange, CME).

Зернові та продовольчі ф'ючерсні контракти лишалися провідними продуктами біржі аж до впровадження фінансових ф'ючерсів на початок 1970 років.

Обидві біржі було засновано як неприбуткові членські (membership) організації, але згодом, у 2000 р., для розвитку бірж ухвалили рішення інкорпорувати біржу, що дало поштовх до її подальшого зростання. 2007 р. біржі CBOT і CME злились, була створена CME Group, яка з 2008 р. поглинула NYMEX (енергетичні та інші деривативи), COMEX (метали тощо), Minneapolis Exchange, Kansas City Board of Trade, перетворившись на найбільшу біржу деривативів світу. Ринкова капіталізація CME Group сягнула 25 млрд дол. Єдиним конкурентом CME Group на ринку США лишається ICE USA, що 2007 р. поглинула New York Coffee Sugar Cocoa Exchange (какао, цукор, апельсиновий сік, бавовна).

Чинниками успішного розвитку ринку деривативів у США стали:

- велика кількість зацікавлених учасників ринку;
- консолідація і невелика кількість бірж;
- стандартизація контрактів;
- розроблення дієвих маржинальних правил (правил торгівлі, які забезпечували надійність виконання контрактів);
- фінансово стабільна клірингова установа;
- довіра до фінансової системи загалом;
- ефективний і водночас не надмірний державний нагляд;
- саморегулювання індустрії торгівлі деривативами, що забезпечило дієві механізми арбітражу та врегулювання спорів між учасниками ринку;
- розвиток інституту брокерів-консультантів;
- постійний процес освіти й навчання клієнтів, який виконували біржа і брокери-консультанти.

Таким чином, світовий досвід торгівлі деривативами на аграрну продукцію свідчить, що чинниками, що стримують розвиток торгівлі деривативами, є:

- втручання держави в ринок (як-от обмеження на зовнішню торгівлю, регулювання цін, державні програми підтримки цін);
- неефективне оподаткування операцій на ринку деривативів;
- брак чи недостатня розвиненість біржової інфраструктури;
- брак дієвого регулювання складських свідоцтв;
- ринкова (монопольна) влада великих учасників ринку (можливість впливати на ціни та маніпулювати ними);

- недостатня освіченість учасників ринку та поінформованість про можливості торгівлі деривативами.

Дослідження ринків деривативів показує, що:

- у разі створення ліквідного ринку ринок деривативів може добре виконувати функції механізму ціноутворення та обмеження ризиків;
- не можна вважати аксіомою, що наявність ринку деривативів та спекулятивні операції на таких ринках обов'язково призводять до збільшення розмірів коливань цін.

Здебільшого такі гіпотези не підтверджують наявність ліквідного ринку деривативів сприяє кредитуванню виробників аграрної продукції, оскільки дає змогу зменшити ризики для кредиторів.

Модель аграрних поставних деривативів США можна використати в Україні для створення мініверсії Чикаго з ф'ючерсними/опціонними контрактами на кукурудзу, пшеницю, ячмінь, сояшник і сою. Водночас потрібним є розвиток та поширення контракту гривня – долар, щоб задовольнити потреби ринку в обмеженні валютних ризиків.

Висновок. Отже, наразі одним із перспективним напрямів фінансування аграрного сектору є багатостороння співпраця виробників насіння, засобів захисту рослин, техніки, обладнання тощо з банками, страховими компаніями та міжнародними партнерами щодо кредитування виробників аграрного сектору. Вагомим досягненням є запровадження партнерських програм, котрі значно покращують умови для виробників аграрного сектору, в тому числі дрібних і середніх, а також розширюють їх можливості щодо поповнення обігових коштів.

Започатковані протягом останніх років фінансові ініціативи в аграрному секторі очевидно прийнятні, проте наразі це початковий етап, успішна реалізація якого може сприяти зростанню інвестиційної активності сільськогосподарських виробників.

Міжнародний досвід може суттєво пришвидшити процес створення ринку деривативів в Україні. Аналіз інформації та відповідні висновки щодо вдалих проектів створення ринку деривативів можуть слугувати дорожньою картою майбутньої реформи. З технічної точки зору – Україна повинна шукати шляхи придбання та/або створення власного ІТ продукту для забезпечення торгівлі та пост-трейду. В учасників є попит на додаткову освіту щодо хеджування, деривативів та їх практичного використання. З огляду на кількість наявної безкоштовної інформації – забезпечити зацікавлених учасників ринку освітньою базою цілком можливо. Найскладнішим, але найважливішим завданням є трансформація інституцій та імплементація реформ. Це також є головною вимогою учасників ринку агропромислової продукцією в Україні. Створення збалансованого державного регулювання, яке посприяє розвитку ринку та захистить учасників є надскладним завданням задля успіху якого повинен існувати продуктивний та об'єктивний діалог між владою та учасниками ринку.

Література

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32). Фінансові інструменти: подання від 01.01.2012 р., № 929_029 [Електронний ресурс]. // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029#Text
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39). Фінансові інструменти: визнання та оцінка від 17.10.2013 р., № 929_015 [Електронний ресурс]. // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015#Text
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" від 03.11.2020 р., № z1050-01015 [Електронний ресурс]. // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text>
4. Азаров Ю. Сек'юритизація – передові фінансові технології з управління дебіторською заборгованістю / Ю. Азаров // Юридична газета. – 2003. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yur-gazeta.com/ru/oarticle/80/>.
5. Бурденко І.М. Фінансові інструменти: особливості їх класифікації / І.М. Бурденко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 24-31.
6. Вовчак О. Д., Гальків Л. І., Демчишин М. Я. Стан і проблем розвитку банківського кредитування сільськогосподарських підприємств України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. Вип. 3 (26). С. 30–37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i26.143846>
7. Гмиря В.П. Кредитний механізм фінансування аграрного виробництва України. Вісник Університету банківської справи. 2015. № 2 (23). С. 54–62.
8. Григор'єва Х. Правовий аналіз форвардних закупівель зерна як засобу державної підтримки сільськогосподарських підприємств. Підприємство, господарство і право, 2016. №5. С. 47-52.
9. Луценко Ю.А., Фещенко В.В. Хеджування фінансових ризиків та сучасний ринок деривативів для підприємств аграрного сектору економіки. Фінанси України. 2014. № 11. С. 98–108.
10. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору» - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2020/04/Grain-Market-Research_27.4.2020.ukr.pdf

References

1. Mizhnarodnyy standart bukhhalters'koho obliku 32 (MSBO 32). Finansovi instrumenty: podannya vid 01.01.2012 r., № 929_029 [Elektronnyy resurs]. // Ofitsiyyny sayt Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – Rezhym dostupu: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029#Text
2. Mizhnarodnyy standart bukhhalters'koho obliku 39 (MSBO 39). Finansovi instrumenty: vyznannya ta otsinka vid 17.10.2013 r., № 929_015 [Elektronnyy resurs]. // Ofitsiyyny sayt Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – Rezhym dostupu: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015#Text
3. Natsional'ne polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 13 "Finansovi instrumenty" vid 03.11.2020 r., № z1050-01 015 [Elektronnyy resurs]. // Ofitsiyyny sayt Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text>

4. Azarov YU. Sek'yurytyzatsiya – pere-dovi finansovi tekhnolohiyi z upravlin-nyadebitors'koyuzaborhovanisty / YU. Azarov // Yury-dychnahazeta. – 2003. – № 3 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.yur-gazeta.com/ru/oarticle/80/>
5. Burdenko I.M. Finansovi instrumenty : osoblyvosti yikhklyfikatsiyi / I.M. Burdenko // Aktu-al'niproblemy ekonomiky. – 2006. – № 4. – С. 24-31.
6. Vovchak O. D., Hal'kiv L. I., Demchyshyn M. YA. Stan i problem rozvytku bankivs'koho kredytuvannya sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv Ukrainy. Finansovo-kredytnadiyal'nist': problem teorii ta praktyky. 2018. Vyp. 3 (26). S. 30–37[Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i26.143846>
7. Hmyrya V.P. Kredytnymekhanizmfinsansuvannyaah-rarnohovyrobnytstvaUkrayiny. Visnyk Universytetu bankivs'koyi spravy. 2015. № 2 (23). S. 54–62
8. Hryhor'yeva KH. Pravovyy analiz forvardnykhza-kupivel' zerna yak zasobu derzhavnoy i pidtrymky sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv. Pidpryyem-nystvo, gospodarstvo i pravo, 2016. №5. S. 47-52.
9. Lupenko YU.A., Feshchenko V.V. Khedzhuvannyafinansovykhryzykivtasuchasnyrynokderyvatyvivdlyapidpryyemstvahramohosektoruekonomiky. Finansy Ukrainy. 2014. № 11. S. 98–108.
10. Proekt USAID «Transformatsiyafinansovohosekto-ru» - [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2020/04/Grain-Market-Research_27.4.2020.ukr_.pdf

Manuhina M.Y., Tatsii I.V. Expiriens and prospects use of derivatives financial instruments in the agricultural sector of Ukraine

In the context of reforming the Ukrainian economy, the primary task is to ensure the continuity of the process of formation and use of financial resources in the country and abroad. The subjects of the financial system are experiencing a shortage of resources, which is a consequence of the downturn in business activity of enterprises, a decrease in their tax potential, and a deterioration in the investment climate.

The article assesses the practice of using various financial instruments in the system of forming investment resources of the agricultural sector of Ukraine; considered the essence

and classification of financial instruments in accordance with national and international standards.

Rapid integration processes in the domestic agricultural sector lead to the emergence of new financial instruments for attracting investment resources. Particular attention is paid to derivative financial instruments and the possibility of their use in the modern practice of domestic agricultural enterprises.

The main problems faced by the participants of the financial derivatives market are identified, the international experience of their use, as well as the experience of their application in the agricultural sector of the Ukrainian economy, are investigated. The use of modern market instruments for hedging price risks and the direction of development of derivatives as hedging instruments are analyzed using the example of enterprises of the agro-industrial complex. These results indicate the interest of market participants in modern market instruments hedging of price risks, which creates the need for an appropriate national development program derivatives as risk hedging instruments. The factors influencing the demand and use of hedging instruments by the participants of the Ukrainian grain market were identified, recommendations were developed for the development of the use of derivatives in the Ukrainian grain market and the necessary actions on the part of stakeholders, including government bodies, grain market participants, agricultural producers, investors. In order to achieve positive changes in ensuring the sustainable development of the agricultural sector, it is necessary not to dwell on the results obtained, but to work towards the qualitative and territorial deepening of the introduced innovative financial instruments.

Keywords: *agricultural producers, investing, financial instruments, derivative financial instruments, derivative, forward, futures, hedging.*

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

Стаття подана 30.08.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-35-40>

удк 330.117:331.44

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ АГРОСЕКТОРУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЕННЯ В АСПЕКТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Овечкіна О.А., Маслош О.В., Журавльова А.О.

HUMAN CAPITAL OF AGROSECTOR OF DOMESTIC ECONOMY: PROBLEMS OF REPRODUCTION IN ASPECT OF FOOD SECURITY

Ovechkina O.A., Maslosh O.V., Zhuravlova A.O.

У статті досліджено базові і похідні елементи людського капіталу та особливості їх формування в агросекторі вітчизняної економіки, розглянуто рівні формування людського капіталу та його роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни; визначено проблеми, нерозв'язання яких перешкоджає ефективному використанню людського капіталу, особливо, індивідуального рівня його організації; показано, що для відтворення людського капіталу необхідно створити інноваційну базу його формування та використання, що сприятиме вирішенню багатьох соціальних та економічних проблем соціуму.

Ключові слова: людський капітал та його елементи, агросектор, продовольча безпека, інноваційна праця, інноваційно-людський капітал, інновативність.

Вступ. Першочерговим завданням кожної країни є забезпечення продовольчої безпеки, яка багатьма дослідниками розглядається як гарантована здатність держави силами власного виробництва, незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, задовольняти потреби населення й кожного громадянина продуктами харчування в необхідному обсязі, асортименті і якості на рівні, що забезпечує його здоров'я та розвиток. Продовольча безпека будь-якої країни забезпечується її агросектором, що вважається одним зі складових елементів національної економіки. Потенціал агросектору України здатен забезпечити не лише внутрішню, але й частково зовнішню продовольчу безпеку. Попри збройний конфлікт на Сході та кризовим фінансово-економічним проблемам, сільське господарство залишається провідною галуззю інвестування не лише вітчизняними агропідприємствами, але й європейськими партнерами.

Постановка проблеми. Потенційні можливості вітчизняного агросектору у забезпеченні продовольчої безпеки країни залежить від рівня інноваційного економічного зростання, яке забезпечується техніч-

ним відновленням сільського господарства, впровадженням інноваційних агротехнологій та розвитком людського капіталу. Якщо питання технічного відновлення матеріальної бази сільського господарства й впровадження новітніх технологій з'ясувалися у науковій літературі, то дослідження особливостей й наслідків відтворення людського капіталу агросектору на інноваційній основі знаходиться на початковій стадії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Людський потенціал був і залишається предметом досліджень зарубіжних і вітчизняних вчених. Ще на початку 2000-х років західні вчені Г. Бекер, Т. Саккайя прогнозували підвищення значущості трудової й інтелектуальної складової людського капіталу [1; 2]. Цілою плеядою вітчизняних вчених С. Злупко, Й. Радецьким, А. Колодом, С. Григоровичем, Т. Яшук, О. Грішнвою та іншими дослідниками були розроблені основні положення концепції людського капіталу та його відтворення в умовах транзитивної економіки в цілому та за певними її сферами [3; 4; 5; 6]. Наразі аналіз проблем сьогоденного стану вітчизняної економіки показав, що значно актуалізуються питання відтворення людського капіталу у агросекторі та пошуку шляхів їх розв'язання під впливом сучасних глобальних процесів і національних соціально-економічних тенденцій.

Мета статті. Зважаючи на сказане, метою даної роботи є визначення сучасних особливостей людського капіталу у складі інноваційного капіталу агросектору задля розробки більш ефективних заходів щодо мотивації інновативної активності сільської молоді у забезпеченні продовольчої безпеки країни.

Результати досліджень. Розв'язання поставленої мети спирається на концепцію елементної структури людського капіталу та рівні його формування. Так, дослідницею В. Коломієць визначена інституціональна структура людського капіталу, що ґрунту-

ється на інститутах (культура, традиції, релігія, система і рівень освіти, професійні навички, мотивація, ідеологія, менталітет, сім'я, виховання, право і, навіть, система покарання), які зумовлюють працездатність людини, а в практичному сенсі визначають шляхи втілення її потенціалу [7, с. 29]. Інша вчена О. Носик вважає, що слід виділяти базові форми людського капіталу (капітал здоров'я, освітній капітал, капітал професійного навчання, культурний капітал, капітали забезпечення інформацією, мобільності та родинного виховання) та їх похідні (комплексні) форми (інтелектуальний, трудовий, організаційно-підприємницький, соціальний капітали) [8, с. 153].

Ю. Точиліною, Т. Яшук та іншими дослідниками відмічається наявність трьох рівнів існування людського капіталу, як: індивідуального (особистого), корпоративного (мікроекономічного), національного (макроекономічного) [5, с.73-74; 9, с.89]. Індивідуальний людський капітал (знання, навички, досвід, професійна підготовка людини) інтегрується у особливий корпоративний людський капітал підприємства, організації як поєднання знань, кваліфікації, професійних здібностей працівників. Отже, керівника підприємств не мають сприймати витрати на заробітну плату й підвищення кваліфікації робітників як вимушені витрати. В американських компаніях частка заробітної плати в собівартості продукції досягає 50%, у розвинених західноєвропейських країнах - 20-30%, натомість в Україні – лише від 1% до 10% , відмічає О. Захарова [10, с.127], враховуючи той факт, що при активному застосуванні інноваційних управлінських та інтелектуальних технологій підприємство отримує важливий синергетичний ефект у вигляді особливого корпоративного інтелектуального капіталу у складі інноваційного капіталу.

На макроекономічному рівні формується національний людський капітал як система високопродуктивних знань, продуктивна та якісна праця, якість життя робітників, їх спільний інтелектуальний капітал, що у сукупності формує підстави для формування й відтворення національного інноваційного капіталу, та відповідного стійкого прогресивного розвитку країни та її національного багатства.

Аналіз взаємозв'язку інноваційної моделі розвитку економіки з людським капіталом, дозволяє, на думку Г. Кундєєвої, Н. Решетник, Р. Хусаїнова, вдосконалити концептуальні положення вирішення продовольчої проблеми [11] та скоректувати відповідні практичні заходи. Ми також додаємо, що необхідно звернути увагу на методологічний зв'язок між концепціями відтворення людського капіталу, та інноваційного й безпечного розвитку національної економіки. У даному взаємозв'язку концепцій генеруючою виступає концепція формування й ефективного використання людського капіталу, що забезпечить ланцюгову реакцію ефективною реалізацією моделі інноваційного розвитку економіки та відповідної моделі її безпечного функціонування. Спираючись на вищевикладений матеріал, можна визначити напря-

ми забезпечення умов реалізації концепції людського капіталу у будь-якій сфері економіки, у тому числі, агросекторі, що стосується, перед усім:

по-перше, повного відтворення людського капіталу на індивідуальному рівні;

по-друге, збільшення попиту на інноваційну працю новаторів, особливо молодих, на корпоративному рівні;

по-третє, практичної реалізації прав людини на повноцінну життєдіяльність, раціональне харчування, належний рівень медичного та соціального обслуговування щодо підтримки здоров'я і добробуту працездатного населення і членів їх родин, тобто, відтворення людського капіталу на національному рівні.

Дослідники відмічають, що на сьогодні в Україні спостерігається незбалансованість розвитку людського капіталу через те, що безробітні фахівці - люди з високим рівнем кваліфікації змушені погоджуватися на низькооплачувану роботу, що гальмує їх подальший професійний розвиток, приводить до не ефективного використання людського капіталу, знецінює подальші інвестиції у його накопичення [12]. Крім того, ми відмічаємо, що крім виявлених факторів впливу на процес відтворення людського капіталу у сільському господарстві вітчизняної економіки, виникають додаткові труднощі й проблеми відтворення базових елементів, які обумовлені:

- виключною важливістю агросектору у вирішенні питань: забезпечення відтворення людського капіталу (24% загального випуску продукції складає продукція агросектору) та підтримання економічної безпеки країни (продукція агросектору також становить 38,2 % товарного експорту) [13, с. 66];

- наявністю специфічних особливостей організації сільськогосподарського виробництва (сезонність сільськогосподарської праці та її важкі умови, отже, відтік молодих і кваліфікованих кадрів до міст, інших країн та незмінність структур категорій робітників та «старіння» їх складу) [14, с.87], що негативно впливає на рівень людського капіталу агросектору;

- упередженнями, що продовжують домінувати у суспільстві, стосовно низької освіченості та професійної підготовки сільськогосподарських робітників, неприйняття ними новачків, через що працівники агросектору традиційно розглядаються як носії людського капіталу з низькою інтелектуальною складовою.

Аналізуючи динаміку чисельності молоді на селі та зміни рівня заробітної плати, наведених на рис.1 та рис.2, слід відзначити, що останнім часом зрушення у базових елементах людського капіталу носять суперечливий характер. Так, діаграма, представлена на рис.1, демонструє зменшення чисельності економічно активної молоді (з 2018р. по 2020р. скорочення чисельності молодого населення, яке покинуло домівки, виїхавши у місто, чи за кордон на заробітки, склало близько 5%), що підтверджує зберігання у часі виявленої багатьма дослідниками тен-

денції старіння робочої сили, особливо у аграрному секторі економіки.

Постановка проблеми. Незважаючи на такі твердження, не з'ясованими були й залишаються такі методологічні проблеми, як:

а) надання обґрунтованої аргументації відсутності/наявності відносин експлуатації за результатами найму працівників й використання їх робочої сили, особливо кваліфікованої;

б) спростування/доведення доцільності використання таких економічних та правових категорій, як: «власність» та «права власності» робітника на робочу силу», «переуступка прав» власності при дослідженні особливостей капіталістичної експлуатації у розвинених економіках постіндустріального типу та транзитивних економіках.

З іншого боку, спостерігається позитивна тенденція повільного збільшення заробітної плати у сільському господарстві. Згідно діаграмі, наведеної на рис.2, збільшення середньорічної заробітної плати сільськогосподарських робітників з 2018 по 2020рр зросло на 36%.

З цього приводу слід також зауважити, що за даними Сервісу пошуку роботи в Україні grc.ua., середня пропозиція заробітної плати в категорії «Сільське господарство» для фахівців середньої

ланки і робітничих спеціальностей становить 25,54 тис грн, що стає для молоді додатковим аргументом щодо вибору інноваційної моделі трудової поведінки, яка, як відомо, характеризується схильністю особи до створення й впровадження новацій, підвищення продуктивності праці, рівня освіченості тощо.

Ми маємо також додати, що перспективним інструментом залучення молоді у сільськогосподарські виробничі процеси й, відповідно, збереження людського капіталу у агросекторі, можуть виступити новітні технології. Аналіз матеріалів доповідей, звітів і статей за цим питанням, дозволяє відмітити, що існують достатньо привабливі пропозиції аграрним підприємцям приймати інноваційні рішення за такими напрямками, як: аграрні біотехнології (новітні підходи у вирощуванні сільськогосподарських культур і продукції тваринництва); програмне забезпечення для управління господарством, сенсори та інтернет речей; робототехніка для господарства, механізація та обладнання (фермерська техніка, автоматизація, застосування дронів); біоенергетика та біоматеріали; нові системи землеробства (внутрішні ферми, аквакультура); аграрний маркетплейс (товарні торгові платформи, онлайн-закупівля, лізинг обладнання) тощо [15; 16].

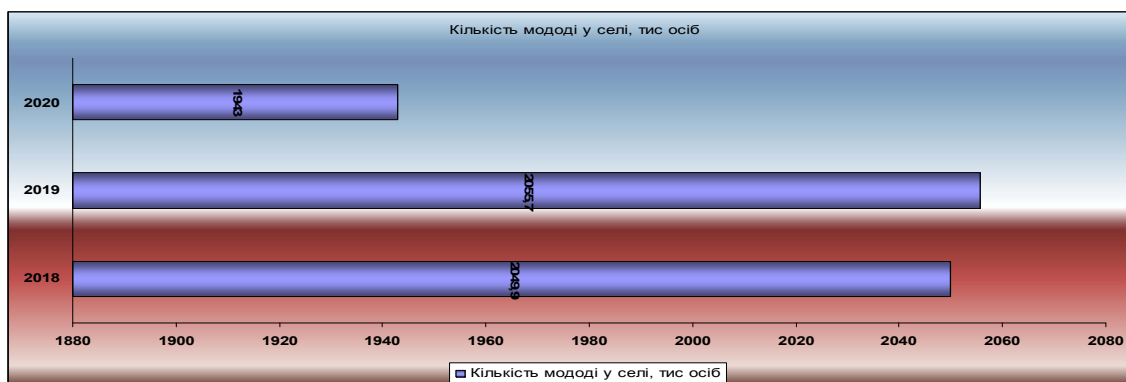


Рис.1. Динаміка чисельності економічно активної сільської молоді за період 2018-2020рр. (розраховано за [Робоча сила за статтю, типом місцевості та віковими групами. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/rp/eans/eans_u/arch_eansmv_u.htm]).

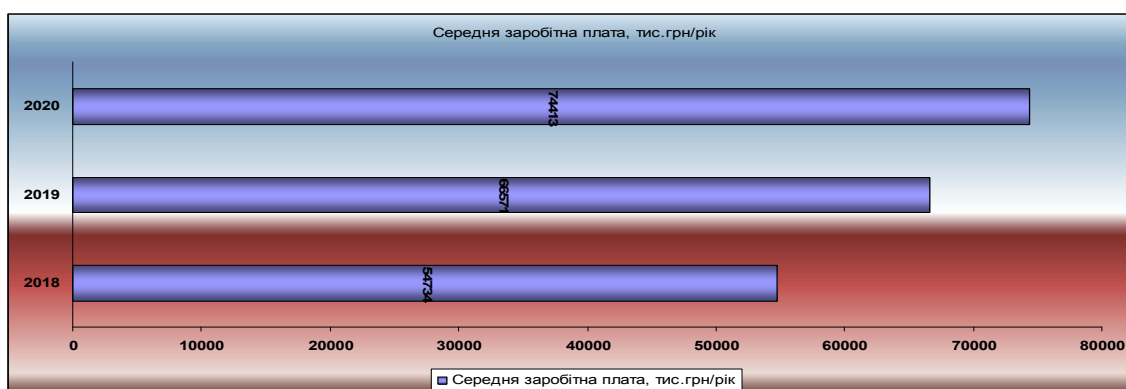


Рис.2. Динаміка середньої річної заробітної у сільському господарстві протягом 2018-2020рр (Розраховано за [Середня зарплата у сільському господарстві становить 25,5 тис. грн <https://agropolit.com/news/20414--serednya-zarplata-u-sil'skomu-gospodarstvi-stanovit-255-tis-grn>]).

Ми згодні з висновками В. Ковальчука та А. Шахно, які зазначили, що для перетворення набутих знань, досвіду, здібностей у людський капітал, який приносить дохід, людина має постійно працювати [17, с. 37]. Отже, джерелом доходів, які можуть спрямовуватися на відтворення елементів людського капіталу (капіталу здоров'я, капіталу освіти, капіталу комунікацій чи мобільності, що, як відмічається у сучасних наукових джерелах, інтегрує людський капітал особи у соціальний капітал соціуму) є не рівень освіти й кваліфікації, не знання самі по собі, а праця індивіда. Достовірність цього висновку підтверджується зміною акцентів у джерелах фінансування капіталовкладень у людський капітал. Більшості дослідників відмічається збільшення питомої ваги коштів домогосподарств у структурі витрат на забезпечення людського капіталу, які спрямовуються на підвищення продуктивних здібностей, вдосконалення інтелектуального та професійного зростання людини, що має приносити в майбутньому дохід як індивіду, так і суспільству в цілому.

Ми вважаємо, що зауваження вчених щодо необхідності привернення уваги до проблем стимулювання інноваційної праці не лише на корпоративному, а, перед усім, індивідуальному рівні формування людського капіталу, стає особливо актуальним для підприємств і підприємців у сфері бізнесу, які обрали інноваційну модель розвитку, й виконують важливу місію забезпечення продовольчої безпеки країни. Саме такий аспект досліджень людського капіталу представлено у працях Л. Гальків, Г. Миськів, О. Килин, Н. Ширяєвої та інш., які запропонували застосування терміну «інноваційно-людський потенціал» [12; 18], сутність якого полягає, на думку цих авторів, у подоланні психологічного несприйняття новацій індивідами та заохоченні підвищувати освітній капітал.

Подолання психологічного несприйняття нововведень стає цікавою дослідницькою проблемою. Вчені О. Герасименко, Н. Чижова, підкреслюють, що привабливість інноваційної праці для працівників, особливо молоді, «зніміть психологічні бар'єри» стосовно залучення до активної інноваційної діяльності. Трудова діяльність поєднують з інноваційною активністю, складаючи так звану «інноваційно-трудова» основу відтворення людського капіталу на всіх рівнях його організації [19; 20]. Річ у тому, що дослідниці визначають інноваційну працю як таку активність суб'єкта, при якій індивідуальний трудовий потенціал використовується як основний засіб практичного впровадження новацій, звідси, зростає дохід робітника від створення інноваційних товарів й, відповідно, зростають фінансові можливості збільшення індивідуального освітнього капіталу. Ми вважаємо вірним ствердження про те, що привабливість праці, особливо для молоді, формується не лише збільшенням заробітної плати, але й збільшенням фондоозброєності праці, можливістю продукувати й впроваджувати новації, реалізувати себе як креативну особистість.

Наскільки можливість вести активну інноваційну діяльність цікавить молодь села, свідчить інформація про українців, які запропонували креативні винаходи. Українські винахідники О. Савчук, Є. Кузьмічов і О. Приходченко розробили технологію Water Cloud UA, що дозволяє з повітря отримати воду для зрошення та поливу земельних ділянок. Винахідник Д. Сурду розробив технологію Kray Technologies – дрони, які вносять у ґрунт добрива та пестициди. З приводу сказаного слід відмітити, що для багатьох молодих новаторів у сільському господарстві в нагоді щодо розкриття їх креативності та високого освітнього рівня, можуть стати платформа Agro Core, розробниками якої є агрохолдинг «Астарта» та Borsch Ventures, проект UA-Robotics тощо. Програми і проекти застосовуватимуться для розробки IT-рішень для агробізнесу та підтримки розвитку аграрних стартапів українських та зарубіжних команд [21].

Висновок. Поглиблене дослідження процесів відтворення людського капіталу певної сфери бізнесу (перед усім, агросектору) дозволило зробити наступні висновки:

1) роль людського капіталу (індивідуального, корпоративного, національного) у забезпеченні продовольчої безпеки країни зростає за умов створення відповідної інноваційної бази його формування і використання;

2) інноваційна база формування людського капіталу пов'язана із забезпеченням необхідного рівня його складових (освіти, здоров'я, якості життя індивіда і родини тощо);

3) інноваційна база використання людського капіталу, особливо, індивідуального, має спиратися на інноваційну працю з достатньо високою заробітною платою, технічною озброєністю праці, її привабливістю для молоді, схильної до винахідництва й нововведень, а також на фінансові та інформаційні можливості залучатися до новаторських програм і проєктів;

4) звернення уваги керівництва підприємств агросектору і держави на питання створення умов для дійсно інноваційної праці сільськогосподарської молоді сприятиме, на нашу думку, вирішенню проблем: соціальної (припинення відтоку молодих людей з села); економічної (підвищення інноваційної активності підприємств агробізнесу); продовольчої (збільшення обсягів й номенклатури продукції сільського господарства).

Л і т е р а т у р а

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение. Экономический подход. Избранные труды по экономической теории. [Пер. с англ., науч. ред. послесловия Р.И. Капелюшников]. М.: ГУВШЭ, 2003. 472 с.
2. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или история будущего. Новая индустриальная волна на Западе. М.: Academia, 1999. С. 337-371.
3. Злупко С.М., Радецький Й.І. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні; ред.

- М.М. Мартиняк. Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2001. 191 с.
- Колот А., Григорович С. Соціально-трудова аспекти забезпечення стійкого розвитку національної економіки. *Україна: аспекти праці*. 2006. № 4. С. 8–15;
 - Ящук Т.А. Сутність концепції людського капіталу. *Сталій розвиток економіки*. 2013. № 4(21). С. 71–75.
 - Грیشнова О.А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку. *Соціально-трудова відносини: теорія та практика*. 2014. № 1. С. 34–40.
 - Коломієць В.М. Інституціональна структура людського капіталу. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 1(17). С. 26-32.
 - Носик О.М. Форми людського капіталу: головні підходи до визначення. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: Економічна теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. Х.: Право, 2014. № 3 (18). С.149-156.
 - Точиліна Ю. Ю. Роль людського капіталу в інноваційному розвитку національної економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Випуск 26. Частина 2. С.88-91.
 - Захарова О.В. Розвиток класифікації показників оцінки ефективності інвестицій у людський капітал. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1(3). Т. 2. С. 123-131.
 - Кундєєва Г.О., Решетник Н.І., Хусаїнов Р.В. Людський капітал в контексті інноваційного розвитку економіки України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 24. URL: <http://www.investplan.com.ua/index.php?op=8&w=%D0%93.+%D0%9E.+%D0%9A%D1%83%D0%BD%D0%B4%D1%94%D1%94%D0%B2%D0%B0> (дата звернення: 09.10.2021).
 - Гальків Л.І., Миськів Г.В., Килин О.В. Інноваційний людський капітал: проблеми фінансування. Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок: тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 17–19 травня 2018 року, Львів. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. С. 34–36.
 - Богдан О. Д. Концептуальна модель інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України. *Наукові праці НДФІ*. 2017. № 2. (79). С. 65-76. URL: <https://scholar.google.ru/citations?user=mYvJXQkAAAA&hl=ru&oi=sra> (дата звернення 10.10.2021).
 - Вініченко І.І., Лапа В.О. Особливості формування та розвитку інтелектуального капіталу аграрних підприємств. *Економіка і держава*. 2020. №4. с. 85-90. DOI: [10.32702/2306-6806.2020.4.85](https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.4.85). (дата звернення: 10.10.2021).
 - National Innovation Agenda Report. URL: <https://agenda-report.agrohub.ua/> (дата звернення 09.10.2021).
 - Шебаніна О. В., Кормішкін Ю.А. Сучасна парадигма інноваційного розвитку аграрного підприємства. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2019. Вип. 3(103). С.4-10. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6589/1/n103v3r2019shebanina.pdf> (дата звернення: 11.10.2021).
 - Ковальчук В., Шахно А. Інвестування в людський капітал як фактор інноваційного розвитку економіки України. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2016. Вип. 2 (15). С. 33-40.
 - Ширяєва Н.Ю. Інноваційно-людський потенціал у менеджменті будівельної галузі. *Інфраструктура ринку*. 2021. Випуск 52. С.126-130.
 - Герасименко О.О. Інноваційна праця: особливості змісту та соціально-економічної форми. Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», 2008. Вип. 20. С. 210-219.
 - Чижова Н.С. Новітні форми інноваційної праці у контексті розвитку людського капіталу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 8. С. 897-900.
 - Агротехнології-2017: чим дивували світ українські розробники. url: agravery.com: <https://agravery.com/uk/posts/show/agrotehnologii-2017-cim-divuvali-svit-ukrainski-rozrobniki> (дата звернення: 11.10.2021).

References

- Bekker G.S. (2003) Chelovecheskoe povedenie. Ekonomicheskii podkhod. Izbrannye trudy po ekonomicheskoy teorii [Human behavior. An economic approach. Selected Works on Economic Theory]. Moscow: GUVShE. (in Russian)
- Sakayya T. (1999). Stoimost', sozdavaemaya znaniyami, ili istoriya budushchego. Novaya industrial'naya volna na Zapade. [Knowledge value or history of the future. New industrial wave in the West] Moscow: Academia (in Russian)
- Zlupko S.M., Radetskiy Y.I. (2001) Liudskiy potentsial, zainiatist i sotsialnyi zakhyst naseleennia v Ukraini; red. M.M. Maptyniak.. [Human potential, employment and social protection of the population in Ukraine]. Lviv: Vydavnychiy tsentr LNU im. I. Franka. (in Ukrainian)
- Kolot A., Hryhorovych S. (2006) Sotsialno-trudovi aspekty zabezpechennia stiikoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky. [Socio-labor aspects of sustainable development of the national economy]. *Ukraina: aspekty pratsi*. no. 4. pp. 8–15
- Yashchuk T.A. (2013) Sutnist kontseptsii liudskoho kapitalu [The essence of the concept of human capital]. *Stalyi rozvytok ekonomik.*, no 4 (21). pp. 71–75.
- Hrishnova O.A. (2014) Liudskiy, intelektualnyi i sotsialnyi kapital Ukrainy: sutnist vzaemovziazok, otsinka, napriamy rozvytku [Human, intellectual and social capital of Ukraine: the essence of the relationship, evaluation, directions of development]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*. no. pp. 34–40.
- Kolomiets V.M. (2019) Instyutsionalna struktura liudskoho kapitalu [Institutional structure of human capital]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*. no. 1(17). pp. 26-32.
- Nosyk O.M. (2014) Formy liudskoho kapitalu: holovni pidkhody do vyznachennia [Forms of human capital: the main approaches to the definition] *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»*. Kharkiv: Pravo, no. 3 (18). pp.149-156.
- Tochylina Yu. Yu. (2019) Rol liudskoho kapitalu v innovatsiinomu rozvytku natsionalnoi ekonomiky [The role of human capital in the innovative development of the national economy]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 26, part 2, pp.88-91.
- Zakharova O.V. (2010) Rozvytok klasyfikatsii pokaznykiv otsinky efektyvnosti investytsii u liudskiy kapital [Development of the classification of indicators for

- assessing the effectiveness of investment in human capital]. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, no. 1(3). vol. 2. pp. 123-131.
11. Kundieieva H.O., Reshetnyk N.I., Khusainov R.V. (2013) Liudskiy kapital v konteksti innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Human capital in the context of innovative development of Ukraine's economy]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. no. 24. URL: <http://www.investplan.com.ua/index.php?op=8&w=%D0%93.%D0%9E.%D0%9A%D1%83%D0%BD%D0%B4%D1%94%D1%94%D0%B2%D0%B0> (accessed: 09.10.2021).
 12. Halkiv L.I., Myskiv H.V., Kylyn O.V. (2018) Innovatsiinyi liudskiy kapital: problemy finansuvannya. Upravlinnia innovatsiinykh protsesom v Ukraini: problemy komertsializatsii nauko-tekhnichnykh rozrobok [Innovative and human potential in the management of the construction industry]. Proceedings of the VII Mizhnarodna nauko-tekhnichna konferentsiya (Ukraine, Lviv, May, 17–19, 2018), Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, pp. 34–36.
 13. Bohdan O. D. (2017) Kontseptualna model innovatsiinoho rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy. [Conceptual model of innovative development of the agricultural sector of the Ukrainian economy]. *Naukovi pratsi NDFI*. no. 2. (79). pp. 65-76. URL: <https://scholar.google.ru/citations?user=mYvJXQkAAAAJ&hl=ru&oi=sra> (accessed 10.10.2021).
 14. Vinichenko I.I., Lapa V.O. (2020) Osoblyvosti formuvannya ta rozvytku intelektualnogo kapitalu ahrarnykh pidpriemstv [Features of formation and development of intellectual capital of agricultural enterprises]. *Ekonomika i derzhava*. no. 4. pp. 85-90. DOI: [10.32702/2306-6806.2020.4.85](https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.4.85). (accessed 10.10.2021).
 15. National Innovation Agenda Report. URL: <https://agenda-report.agrohub.ua/> (accessed 09.10.2021).
 16. Shebanina O. V., Kormishkin Yu.A. (2019) Suchasna paradyhma innovatsiinoho rozvytku ahrarnoho pidpriemnytstva [Modern paradigm of innovative development of agrarian entrepreneurship]. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomia*. Vol. 3(103). pp.4-10. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6589/1/n103v3r2019shebanina.pdf> (accessed: 11.10.2021).
 17. Kovalchuk V., Shakhno A. (2016) Investuvannya v liudskiy kapital yak faktor innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Investing in human capital as a factor of innovative development of Ukraine's economy]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava*, vol. 2 (15), pp. 33-40.
 18. Shyriaieva N.Yu. (2021) Innovatsiino-liudskiy potentsial u menedzhmenti budivelnii haluzi [Innovative and human potential in the management of the construction industry]. *Infrastruktura rynku*, no. 52, pp.126-130.
 19. Herasyenko O.O. (2008) Innovatsiina pratsia: osoblyvosti zmistu ta sotsialno-ekonomichnoi formy [Innovative work: features of content and socio-economic form]. *Ekonomika ta pidpriemnytstvo: zb. nauk. prats molodykh uchennykh ta aspirantiv*, vol. 20. pp. 210-219.
 20. Chyzhova N.Ye. (2015) Novitni formy innovatsiinoi pratsi u konteksti rozvytku liudskoho kapitalu [The latest forms of innovative work in the context of human capital development]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 8. pp. 897-900.
 21. Ahrotekhnologii-2017: chym dyvuvaly svit ukrainski rozrobnyky. [Innovative and human potential in the management of the construction industry] URL: agravery.com: <https://agravery.com/uk/posts/show/agrotekhnologii-2017-cim-divuvali-svit-ukrainski-rozrobnyki> (accessed: 11.10.2021).
- Ovechkina O.A., Maslosh O.V., Zhuravlova A.O. Human capital of agrosector of domestic economy: problems of reproduction in aspect of food security**
- The basic and derivative elements of human capital, features of their formation in the agricultural sector of the domestic economy are investigated in the article. The analysis of scientific literature on the definition of the concept of "human capital" and its connection with other categories. The role of human capital of the agricultural sector of the economy in ensuring food security of the country is described. The institutional and economic structures of human capital are considered. Features of reproduction of human capital at individual (personal), cooperative (microeconomic) and national (macroeconomic) levels are described. The state of basic elements of human capital of agrosphere of domestic economy is analyzed.*
- Identified problems, the non-binding of which prevents the effective use of human capital, especially, the individual level of its organization. Such problems include: seasonality of production, a slow increase in the level of mechanization of agricultural labor, an increase in the number of unemployed youth in the village, migrating to the city, aging rural population with an undisputed level of education. It is shown that for the reproduction of human capital, it is necessary to create an innovative base for the formation of education, health, and life capital. It has been proven that the innovative base of human capital use should be based on attractive innovative labor. There are signs of attractive work, which include: high wages, technical labor, the presence of financial and information opportunities for workers to be involved in innovative programs and projects.*
- It is shown that increasing the level of human capital of the economically active population of the village, especially the youth, is an important factor in increasing the food security of the country. It is determined that the management of enterprises and state authorities should create conditions for innovative work of agricultural youth, which will help to solve the social problem of stopping the outflow of youth from the village; economic problem of increasing innovation activity of agribusiness enterprises; food problems of increasing the volume and nomenclature of agricultural products.*
- Key words:** human capital and its elements, agricultural sector, food security, innovative work, innovation-human capital, innovation.
- Овечкіна Олена Андріївна** – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, ele89101431@gmail.com
- Маслош Ольга Володимирівна** – к.х.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, olgamaslosh@gmail.com
- Журавльова Анастасія Олександрівна** – здобувач вищої освіти рівня магістр, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, nastia.shcheglova@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-41-46>

УДК 338.23: 316.4

ВПЛИВ ІНІЦІАТИВИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.

Ольшанський О.В., Крамчанінова М.Д., Какацій С.В.

CORPORATE SOCIAL ACCOUNTABILITY INITIATIVE'S IMPACT ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE'S REGIONS

Olshanskyi O.V., Kramchaninova M.D., Kakatsiy S.V.

У статті досліджено стан та особливості становлення корпоративної соціальної відповідальності бізнесу (КСВ) в Україні, в контексті її впливу на соціально-економічний розвиток регіонів і країни в цілому. Стратегія впровадження в Україні єдиної державної політики реформ декларує встановлення цілісної системи стратегічних та операційних цілей переходу до інтегрованого економічного, соціального та екологічного розвитку країни. Однак, результати дослідження сучасного стану соціально-відповідальної діяльності в Україні свідчать про відсутність цілісного комплексного підходу, щодо регулювання державної політики підтримки з метою налагодження ініціатив КСВ та їх поширення. Вітчизняний сценарій розвитку КСВ – більшою мірою результат експорту європейської практики ведення бізнесу, а не власного сформованого українським суспільством запиту. У той же час, автори акцентують увагу на тому, що механізм корпоративної соціальної відповідальності здатен генерувати велику кількість синергетичних ефектів. Ці ефекти відіграють значну роль у забезпеченні переходу до нового сталого укладу і спрямовані на зростання соціально-економічного добробуту українського суспільства. Корпоративна соціальна відповідальність розглядається як важливий ресурс розбудови внутрішніх процесів соціально-економічного розвитку нашої країни, формування адекватної моделі інноваційної економіки, яка забезпечує вирішення важливих глобальних завдань сталого розвитку. Результат прийняття принципів КСВ може бути використаний урядом для досягнення цілей сталого розвитку, шляхом генерації більшої економічної віддачі і соціальної вигоди. Це також потребує активного розвитку нових форм державно-приватного партнерства та соціального діалогу для подальшого нароццвання практики співпраці у сфері КСВ і формування відповідної цілісної фінансово-економічної, організаційно-інституційної, інформаційної та комунікаційної підтримки, яка є важливою для реалізації національної стратегії КСВ.

Ключові слова: Цілі сталого розвитку (ЦСР), корпоративна соціальна відповідальність, інтеграція, соціально-економічний розвиток, соціальні інвестиції.

Постановка проблеми. Впродовж тривалого часу уряди об'єднують зусилля для досягнення цілей розвитку та вирішенню ключових глобальних проблем. На період до 2030 року порядок денний складається з 17 цілей в галузі сталого розвитку, що відображають цілісний підхід, заснований на інтеграції низки завдань за взаємопов'язаними темами, які затверджені на саміті ООН з питань сталого розвитку у 2015 році, та імплементовані Україною[1].

Згідно з новою світоглядною парадигмою, у сучасному форматі підприємницької діяльності зростає та набуває все більшого поширення соціально-відповідальна манера ведення бізнесу, яка вже перетворилась на загальносвітову бізнес концепцію корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), виступаючі важливим інструментом досягнення цілей в області розвитку.

Україна, зважаючи на обраний тяжкою ціною євроінтеграційний курс, повинна не залишатись осторонь від світових тенденцій і також враховувати світові глобальні зміни, які відбуваються у сфері відносин бізнесу і суспільства.

Тож обговорення особливостей становлення політики КСВ, значення її ініціативи для стійкого соціально-економічного розвитку майбутнього України, а також тієї ролі, яку уряд, бізнес та суспільство повинні відігравати в підтримці ключових ідей з досягнення цього майбутнього – є важливим дискурсом у науковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретична основа статті значною мірою спирається на вагомий вклад досліджень, проведених на тематику КСВ зарубіжними та вітчизняними вченими, серед яких: М. Фрідман, П. Друкер, Т. Бредгард, Ф. Котлер, А. Керолл, А. Колот, І. Савченко, Я. Пушак, Д. Смоленников, І. Макаренко, Л. Тарасенко, А. Зінченко, А. Антошко та інші.

Зважаючи на відносну новизну проблематики, огляд літератури з приводу питань соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу, свідчить про те, що багато її аспектів залишаються недостатньо висвітленими. У той же час, чітке визнання соціальної активності бізнесу, як важливого інструменту трансформації та досягнення загального добробуту сучасного українського суспільства, дозволяє переосмислити роль, значущість та можливості використання КСВ в питаннях подальшого соціально-економічного розвитку нашої країни.

Об'єктом дослідження є практика корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Предметом дослідження є вплив ініціативи корпоративної соціальної відповідальності бізнесу на соціально-економічний розвиток регіонів і країни в цілому.

Метою статті є дослідження особливостей становлення соціально відповідальних практик бізнесу в Україні, та тієї ролі, яку може відігравати КСВ у економічному розвитку та покращенні всіх сфер життя суспільства, у відповідності до ціннісного сенсу концепції сталого розвитку.

Матеріали й результати дослідження. У загальному розумінні діяльність вільних ринків покликана максимізувати соціальний добробут та збільшити суспільне процвітання. При цьому, зміни в розвитку суспільства і суспільній свідомості дозволили замислитися над тим, що оцінюючи створювану ринками соціальну цінність, важливо враховувати всі виникаючі в результаті їх діяльності "зовнішні ефекти", включаючи вплив на здоров'я людини та навколишнє середовище.

З цієї точки зору, визнання етичного та соціального виміру ділової активності робить необхідність прийняття бізнесом соціально - орієнтованих цілей – більш переконливою. Крім того, саме бізнес є ключовим каталізатором вирішення низки великих взаємопов'язаних глобальних цілей (гідна праця та економічне зростання, інновації та інфраструктура, сталий розвиток міст та спільнот та ін.), які складають ціннісний сенс концепції сталого розвитку.

Зрозуміло, що головним стимулом для виробників є і залишається отримання на ринку фінансового результату. Але також з'являються і нові, інші стимули, спрямовані на обслуговування загальних інтересів та потреб суспільства, реалізація яких стає можливою через механізм КСВ – бізнес-моделі, в якій компанії намагаються враховувати інтереси всіх сторін процесу їх діяльності, шукаючи способи створення соціальних та екологічних вигод, водночас переслідуючи такі організаційні та суто економічні цілі, як зростання доходів та максимізація акціонерної вартості.

Загалом мотиви, які спонукають організації до впровадження принципів КСВ у свою діяльність, досить різноманітні і зазвичай обертаються навколо фінансових, етичних або альтруїстичних інтересів [2].

Донедавна участь фірм в більш стійкій ініціативі корпоративної соціальної відповідальності відбувалась на цілком добровільній основі, переважно з метою конкурентоспроможного позиціонування компанії. Але зараз на глобальному рівні формується і новий тренд, згідно з яким КСВ вже не буде виключно добровільною ініціативою бізнесу. Останнім часом Європа розпочала досить активний процес впровадження нових механізмів контролю бізнесу суспільством. Корпоративна соціальна відповідальність корпорацій і підприємств стає зобов'язанням, закріпленим на законодавчому рівні. Безумовно, законодавчий статус КСВ здатен примусити компанії бути більш мотивованими до впровадження активних ініціатив, щодо просування концепції та принципів КСВ у свою діяльність.

Нарощування інтеграційних процесів з ЄС залишається зовнішньополітичним пріоритетом України. Основними стратегічними напрямками для його досягнення є подальша розбудова соціально-економічних реформ і поступова гармонізація діючих стандартів та політики з існуючими в ЄС.

Стратегія впровадження в Україні єдиної державної політики реформ встановлює цілісну систему стратегічних та операційних цілей переходу до інтегрованого економічного, соціального та екологічного розвитку країни, відображеного у Національній економічній стратегії на період до 2030 року [3].

Корпоративна соціальна відповідальність у групі країн з доходом нижче середнього, до якої відноситься Україна, перш за все, орієнтована на соціально-економічний розвиток і переважно зосереджена на підвищенні рівня життя шляхом скорочення бідності, охорони здоров'я, освіти та розвитку інфраструктури.

При вивченні існуючої практики корпоративної соціальної відповідальності в Україні, ряд досліджень [4, 5] звертає увагу на загалом безсистемний підхід до КСВ та досить тривалий період відсутності більш менш чіткої, затвердженої національної стратегії КСВ. Через що в Україні немає єдиного нормативно-правового акту, який би регулював ведення соціального обліку та формування відповідних показників нефінансової звітності [6]. Відсутність цілісного комплексного підходу до регулювання з боку держави обмежує поширення та гальмує впровадження соціально-відповідальних практик ведення бізнесу та соціального інвестування.

Розвиток КСВ в Україні скоріше є результатом експорту європейської практики ведення бізнесу, а не власним сформованим запитом українського суспільства. Спочатку окремі відповідальні ініціативи взяли на себе "дочки" іноземних компаній, як частину корпоративної культури материнської компанії. До них долучилися і великі національні компанії та промислові підприємства, частина з яких в результаті приватизації отримали окрім виробничого комплексу ще й певні зобов'язання, такі як дбати про стан соціальної інфраструктури. Необхідність реалізації цих зобов'язань була наслідком криз, які мали

місце в 1990-х роках. Саме в цей період, на тлі загальної розрухи, втрати стійкості ланцюжків створення вартості і майже будь-якого економічного зв'язку, підприємствам в регіонах доводилося активно брати участь у відновленні постраждалої інфраструктури з метою забезпечення власних потреб. Це дозволило у подальшому розвинути та закріпити практику місцевих спільнот вирішувати локальні проблеми через прямі переговори з бізнесом.

Останнім часом ініціативи, які є прикладом соціального партнерства та соціального інвестування реалізує ДТЕК, шляхом підвищення якості життя людей на територіях діяльності підприємств ДТЕК через розвиток місцевих громад. Нова стратегія енергетичної компанії, побудована на принципах ESG (Environmental, Social, Governance), і передбачає збільшення виробництва електроенергії з відновлюваних джерел, вирішення питань енергоефективності та просування освітніх проектів з розвитку в Україні культури раціонального споживання енергоресурсів [7].

Зазвичай мотивом таких компаній є прагнення бути прийнятими, в якості легітимних капіталістичних підприємств з міцною репутацією, громадськістю у своїй країні та у світі.

Досліджуючи у [8] загальний рівень прозорості українських компаній, які увійшли до ТОП-100 найбільших платників податків в Україні у 2019 році, Професійна асоціація корпоративного управління (ПАКУ) і Центр «Розвиток КСВ» за підтримки Центру міжнародного приватного підприємництва (CIPE) відмічають, що якщо компанії здебільшого і надають інформацію про свої КСВ-політики або КСВ-практики, то результати їх реалізації майже зовсім не висвітлюють.

Спостережуваний низький рівень затребуваності інформації про результати діяльності вітчизняних компаній у сфері соціальної відповідальності свідчить про те, що розвиток інститутів громадянського суспільства в Україні ще не досяг критичного рівня соціального замовлення на КСВ, необхідного для оформлення стійких соціально-відповідальних практик. Результати дослідження [9] також підтверджують, що рівень обізнаності споживачів про КСВ в Україні все ще залишається досить низьким. Однак, згідно з тим же дослідженням, відмічається стійка тенденція до його зростання разом з інтересом до споживання більш екологічно виробленої продукції.

В цілому перед українським суспільством і бізнесом стоїть досить складне завдання: бути ключовими драйверами механізмів розвитку практики соціально відповідальної поведінки та, в умовах відсутності національної стратегії КСВ, розвинути основу, що дозволяє збільшити ступінь реалізації відповідальності, щодо відповідності економічним, соціальним та екологічним вимогам.

Щоб впоратися з поставленими викликами уряду України потрібно розробляти дієві коротко-

строкові та довгострокові стратегії спрямовані на сталий регіональний розвиток. І крупним компаніям у цих стратегіях повинна відводитися чи мала роль з нарощування активної участі у програмах соціальної відповідальності, орієнтованих на співпрацю та розвиток галузевих і міжсекторальних партнерств та ініціатив.

Найбільш активними у цьому напрямку вже зараз є бізнес-структури ІТ-сектору. Які більше інвестують у орієнтовану на майбутнє політику сталого розвитку людських ресурсів та компетентності, підтримуючи навчальну діяльність та розвиток навичок. Через галузеву асоціацію ІТ-Ukraine, шляхом подолання організаційних бар'єрів, ІТ-компанії долучаються до вирішення проблемних питань у сфері освіти та вибудовування системних партнерських відносин з університетами різних регіонів. Прикладом такого партнерства є проект Synergy. IT Business and IT Education — платформа, яка підтримує і просуває дієві колаборації між ІТ-компаніями та навчальними закладами [10].

Особливий інтерес, у цьому контексті, також представляє роль КСВ у розвитку стійких територій шляхом залучення практик співпраці з малим та середнім бізнесом (МСП). Так, наприклад, великі корпорації можуть стимулювати та підтримувати зростання МСП, які так необхідні для створення робочих місць у регіоні. Великі компанії можуть допомогти малому і середньому бізнесу реалізувати свій потенціал, купуючи послуги і продукти у МСП, тим самим сприяючи їх зростанню.

Механізм КСВ здатен генерувати велику кількість синергетичних ефектів. Наприклад, активне долучення малих підприємств до бази постачальників великих компаній дозволяє не тільки другим реалізовувати програму корпоративної соціальної відповідальності, але й будувати якісні бізнес-відносини. Невеликі компанії більш гнучкі в наданні інноваційних продуктів і послуг для задоволення корпоративних потреб. Вони швидше надають послуги на місці, що дозволяє заощадити на витратах. Їх знання місцевих ринків може бути надзвичайно цінним для корпорацій, які намагаються вийти та освоїти ці нові ринки.

КСВ дає великий поштовх у можливості досягнення усіх ЦСР, саме через здатність генерувати велику кількість синергетичних ефектів, що відіграють значну роль у забезпеченні переходу до нового сталого укладу й процвітання суспільства. (рис.).

Інноваційна діяльність є основою для обміну і торгівлі новими технологіями у різних сферах по всьому світу та тісно взаємодіє з соціальною, економічною, екологічною зоною життєдіяльності.

Як зазначено у [12], фактори, що сприяють активному розвитку високотехнологічного сектору промисловості, прямо або через позитивні зовнішні ефекти, також сприяють вирішенню завдань з досягнення Цілей сталого розвитку.

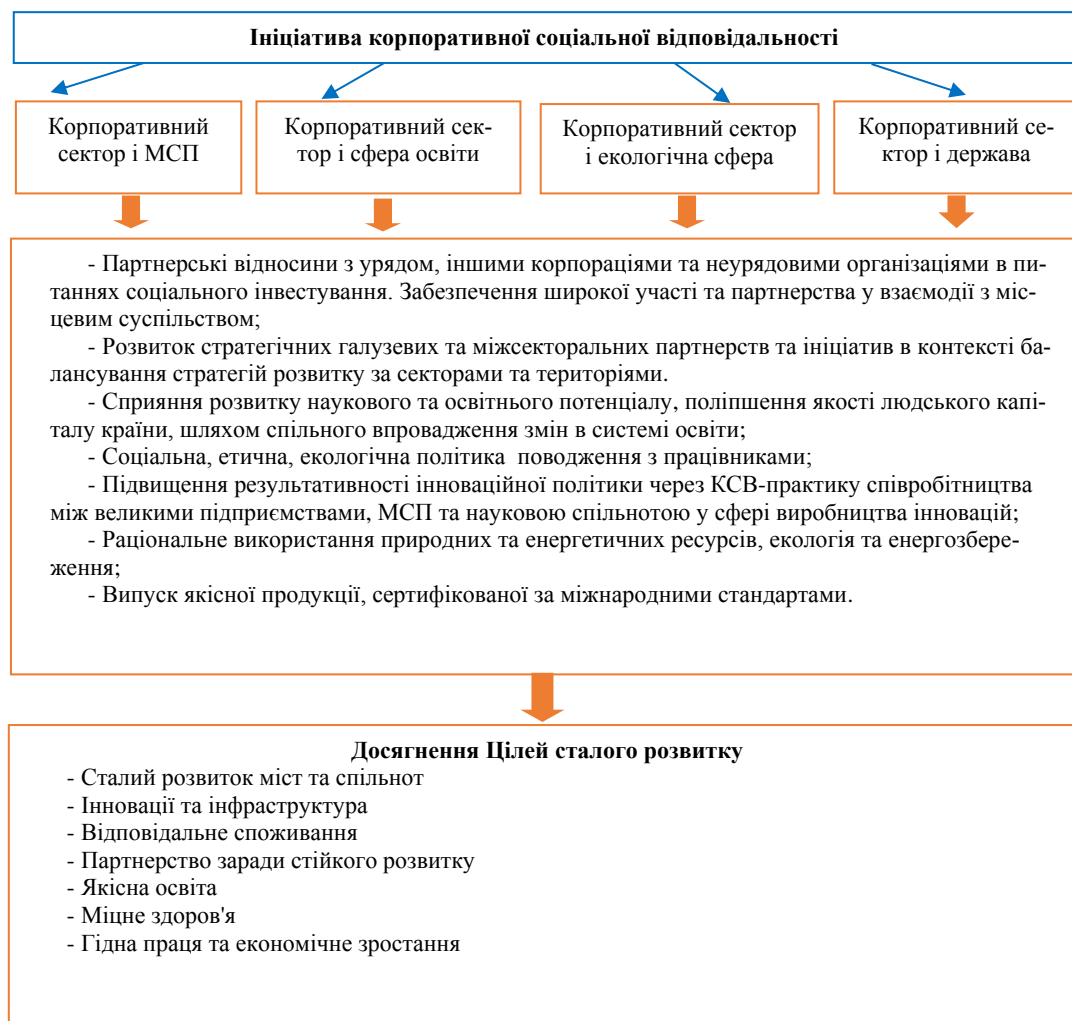


Рис. КСВ як інструмент досягнення Цілей сталого розвитку

Джерело: складено авторами на основі [11, 12]

Це також стосується і науково-технологічного співробітництва між фірмами в рамках КСВ (взаємодії університетів і промисловості, інвестицій в НДДКР та в інновації, системи інтелектуальної власності).

Великим компаніям легше слідувати флагманським ініціативам. Вони мають доступ до ресурсів, що дозволяють їм успішно втілювати в життя нові бізнес-ідеї, і доступ до інформаційних і комунікаційних технологій, що забезпечують своєчасною і потрібною інформацією.

Як відомо, доступ до ресурсів і знань – необхідний для інноваційного підприємництва, оскільки він є і залишається ключовим джерелом підприємницьких можливостей, заснованих на інноваціях. Але у той же час зміни у великих компаніях, через низку причин, відбуваються досить повільно, що впливає на здатність швидко і своєчасно реагувати на зміни потреб ринку. Це надає перевагу, в контексті генерації ідей, більш гнучкому малому підприємству, та робить використання практики КСВ

здатним створювати міцну базу для формування партнерства та співробітництва між великими підприємствами, МСП і науково дослідними інститутами у сфері виробництва інновацій, нових високопродуктивних команд, більш ефективних економічних структур і відносин.

Переваги від цих відносин працюють на розширення імпульсу інноваційної динаміки і загальне соціально-економічне зростання нашої країни, оскільки головним фактором що впливає на розвиток є інвестиції в інфраструктуру та інновації.

Більш високий рівень інноваційного розвитку економіки країни свідчить про більш високий рівень національної конкурентоспроможності. Тож стратегія КСВ повинна бути повною мірою інтегрована у Національну економічну стратегію.

Це також є демонстрацією того, як результат прийняття принципів корпоративної соціальної відповідальності може бути використаний для генерації більшої економічної віддачі і соціальної вигоди, ві-

повідно до принципів сталого розвитку, щодо соціально-економічного та екологічного добробуту.

В контексті досягнення синергетичного ефекту Державні політичні ініціативи повинні бути спрямовані на наступні пріоритети:

- Визначення найперспективніших сфер співпраці, за рахунок яких можливо отримати підтримку в період загальних реформ та соціально-економічного розвитку регіонів;

- Покращення рамкових умов та створення стимулів для розвитку та нарощування практики співпраці у сфері КСВ.

- Розвиток нових форм державно-приватного партнерства та соціального діалогу;

Своєчасне і достатнє формування відповідної фінансово-економічної, організаційно-інституційної, інформаційної та комунікаційної підтримки є важливим для реалізації національної стратегії КСВ.

Тож бізнес, уряд і громадянське суспільство в Україні повинні прикладати колективних зусиль та спільно працювати над створенням і впровадженням сприятливих умов для розвитку сфери корпоративної соціальної відповідальності, переймаючи та адаптуючи міжнародний досвід можливих моделей співпраці.

Висновки. Важливою проблемою в Україні залишається відсутність цілісної державної політики з налагодження, регулювання та підтримки ініціативи КСВ. Вітчизняний сценарій розвитку соціально-відповідальних ініціатив – більшою мірою результат експорту європейської практики ведення бізнесу, а не власного сформованого українським суспільством запиту.

Механізм корпоративної соціальної відповідальності здатен генерувати велику кількість синергетичних ефектів. Ці ефекти відіграють значну роль у забезпеченні переходу до нового сталого укладу і спрямовані на зростання соціально-економічного добробуту українського суспільства.

КСВ потрібно розглядати як важливий ресурс з розбудови внутрішніх процесів соціально-економічного розвитку нашої країни, формування адекватної моделі інноваційної економіки, здатної забезпечити вирішення важливих глобальних завдань сталого розвитку.

Література

1. Цілі сталого розвитку 2016-2030 / Офіційний веб-сайт ООН. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia>.
2. <https://corpgov.law.harvard.edu/2011/06/26/the-business-case-for-corporate-social-responsibility/>
3. Постанова від 03 березня 2021 р. № 179 про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>
4. Filozof, J., Hollinshead, G., & Kurinko, R. (2012). Corporate Social Responsibility in Ukraine: cynical utilitarianism or Aristotelian 'Common Good'? (UH Business School Working Paper). University of Hertfordshire. Retrieved from

- <https://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/8739/s132.pdf?sequence=5>
5. Panchenko, Y. and Maryna Kiriakova. "Practices of Corporate Social Responsibility in Ukraine." (2016). DOI 10.15584 / nsawg.2016.4.14
6. Руденко О. В., Кондратюк О. М., Горєва А. С. Соціально відповідальність бізнесу: сутність, обліковий аспект та нефінансова звітність. Ефективна економіка. 2020. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8385> (дата звернення: 04.10.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.11.102
7. https://energo.dtek.com/sustainable_development/
8. ІПК України 2019 https://index.cgpa.com.ua/?fbclid=IwAR37Jxb-y36Q1pOfSs0qkG5ad3iE3kPvgNG_UjiFB4oIvjDTgGRIB8-3Fs
9. Lobachevska, G., & Daub, C. H. (2021). The role of corporate social responsibility in the decision-making process of consumers in Ukraine. *Innovative Marketing*, 17(1), 78–93. [https://doi.org/10.21511/im.17\(1\).2021.07](https://doi.org/10.21511/im.17(1).2021.07)
10. Асоціація "IT Ukraine". Освітній та КСВ напрямки <https://itukraine.org.ua/edu-csr-komyuniti.html>
11. UNDP Ukraine. Goal 9. Build resilient infrastructure, promote inclusive and sustainable industrialization and foster innovation URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals/goal-9-industry-innovation-and-infrastructure.html>
12. Хандій О.О., Крамчанинова М.Д., Лєдовська А.І. Інтелектуальна праця як інструмент забезпечення досягнення Цілей сталого розвитку. *Бізнес Інформ*. 2021. № 1. С. 217–223. DOI: 10.32983/2222-4459-2021-1-217-223

References

1. Tseli stal razvitiya 2016-2030 / Ofitsial'nyy veb-sayt OON. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia>.
2. <https://corpgov.law.harvard.edu/2011/06/26/the-business-case-for-corporate-social-responsibility/>
3. Postanovleniye ot 3 marta 2021 № 179 ob utverzhenii Natsional'noy ekonomicheskoy strategii na period do 2030 goda <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>
4. Filozof, J., Hollinshead, G., & Kurinko, R. (2012). Corporate Social Responsibility in Ukraine: cynical utilitarianism or Aristotelian 'Common Good'? (UH Business School Working Paper). University of Hertfordshire. Retrieved from <https://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/8739/s132.pdf?sequence=5>
5. Panchenko, Y. and Maryna Kiriakova. "Practices of Corporate Social Responsibility in Ukraine." (2016). DOI 10.15584 / nsawg.2016.4.14
6. Rudenko O. V., Kondratyuk A. N., Goreva A. S. Sotsial'naya otvetstvennost' biznesa: sushchnost', uchetnaya aspekt i nefinansovoy otchetnosti. *Effektivnaya ekonomika*. 2020. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8385> (data obrashcheniya: 04.10.2021). DOI: 10.32702 / 2307-2105-2020.11.102
7. https://energo.dtek.com/sustainable_development/
8. ІПК України 2019 https://index.cgpa.com.ua/?fbclid=IwAR37Jxb-y36Q1pOfSs0qkG5ad3iE3kPvgNG_UjiFB4oIvjDTgGRIB8-3Fs
9. Lobachevska, G., & Daub, C. H. (2021). The role of corporate social responsibility in the decision-making process of consumers in Ukraine. *Innovative Marketing*, 17(1), 78–93. [https://doi.org/10.21511/im.17\(1\).2021.07](https://doi.org/10.21511/im.17(1).2021.07)

10. Assotsiatsiya "IT Ukraine". Obrazovatel'nyy i KSO napravleniya <https://itukraine.org.ua/edu-csr-komyuniti.html>
11. UNDP Ukraine. Goal 9. Build resilient infrastructure, promote inclusive and sustainable industrialization and foster innovation URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals/goal-9-industry-innovation-and-infrastructure.html>
12. Khandiy O.O., Kramchaninova M.D., Lédov's'ka A.Í. Íntelektual'na pratsya yak instrument zabezpecheniya dosyagnennya TSíleyogo stal rozvitku. Bíznes Ínform. 2021. № 1. S. 217–223. DOI: 10.32983 / 2222-4459-2021-1-217-223

Olshanskyi O.V., Kramchaninova M.D., Kakatsiy S.V. Corporate social accountability initiative's impact on socio-economic development of Ukraine's regions

The article studies the state and formation peculiarities of corporate social accountability in Ukrainian business environment, in the context of its impact on the socio-economic development of the regions and the country as a whole. The implementation strategy of a unified governmental reform policy declares the establishment of strategic and operational goals comprising the holistic system for transitioning to integrated economic, social and environmental development of Ukraine. However, the results of studying the socially accountable activity's current state indicate the lack of a holistic integrated approach by the government aimed at regulating the support policy establishing CSL initiatives and disseminating socially accountable business practices. The domestic scenario for development of the CSL is largely the product of export of European business practices, rather than the actual request submitted by the Ukrainian society. At the same time, the authors emphasize that the mechanism of corporate social accountability is capable of generating a great number of synergistic effects. These effects play a significant part in ensur-

ing the transition to a new sustainable way and they mean to increase the socio-economic well-being of Ukrainian society. Corporate social accountability is considered to be an important resource for the development of internal processes of socio-economic development of our country, the formation of an adequate model of an innovative economy that ensures the solution of important global problems of sustainable development. Therefore, the government can use the product of adopting CSL principles in order to achieve sustainable development goals by means of generating greater economic recoil and social benefits. It also requires the active development of new forms of public-private partnership and social dialogue in order to spread further the practice of cooperation in the field of CSL and the establishment of appropriate holistic financial, economic, organizational, institutional, informational and communicational support, which is an essential foundation for the implementation of the national CSL strategy.

Keywords: sustainable development goals, corporate social accountability, integration, socio-economic development, social investments.

Ольшанський Олександр Вікторович – д.е.н., професор кафедри « Економіки і підприємництва» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: ov2012@ukr.net

Крамчанінова Майя Джемалівна – к.е.н., доцент кафедри « Економіки і підприємництва» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: mdnarmania@gmail.com

Какацій Соф'я Валеріївна – здобувач 2 курсу бакалаврату за спеціальністю «Економіка» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: sophia.kakatsiy@gmail.com

Стаття подана 22.10.2021

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-47-54>

УДК 338.24:330.341(477)

ДОСЛІДЖЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Паничок М.Ю., Швець Н.В.

STUDY OF MACROECONOMIC IMPACT OF PUBLIC SECTOR DIGITALIZATION ON BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Panychok M.Y., Shvets N.V.

У статті розглянуто особливості цифровізації державного сектору. Надано детальну характеристику сфери публічних закупівель, описано минулий і діючий процеси проведення публічних (державних) закупівель; висвітлено основні недоліки раніше використовуваної процедури проведення державних тендерів та доведено їх негативний вплив на розвиток бізнесу. Охарактеризовано електронну цифрову платформу ProZorro як сучасний новітній цифровий інструмент проведення публічних закупівель в Україні, який з 1 серпня 2016 року є обов'язковим для застосування в установах бюджетної сфери. Висвітлено мету діяльності та принципи побудови даної електронної платформи, зокрема «усі бачать усе», «конкуренція понад усе» та «золотий трикутник партнерства»; надана загальна схема побудови цього ресурсу. Висвітлено процес контролю закупівель та механізм зниження комерційного і фінансового ризиків за допомогою моніторингового порталу DoZorro, який є інтегрованим з електронною платформою ProZorro. Описано економічні переваги пошуку контрагентів та укладання угод в межах платформи ProZorro. Проаналізовано динаміку основних показників функціонування даної електронної платформи, зокрема кількість учасників та аукціонів, відсоток успішних торгів та дохід. Показано регіональне розповсюдження даної платформи, тобто залучення до торгів регіональних представників; зазначено п'ять найбільших за обсягами доходу областей. Виявлено та обґрунтовано переваги електронної платформи ProZorro, які сприяли розвитку комерційних закупівель. Проаналізовано динаміку основних показників сектору комерційних закупівель, а саме їх кількість, успішність та масштаби, й відзначено значне їх зростання протягом 2016-2020 рр. Окреслено основні напрями удосконалення електронної платформи ProZorro, які сприятимуть подальшому розвитку українського бізнесу на конкурентних засадах, у тому числі в міжнародному секторі.

Ключові слова: бізнес, цифровізація, державний сектор, публічні закупівлі, ProZorro, комерційні закупівлі, конкурентні засади, розвиток.

Вступ. Одним із макроекономічних завдань держави є створення сприятливих умов для розвитку підприємницького сектору, у результаті чого з'являються нові робочі місця, розширюються ринки та збільшуються доходи в економіці. Такі умови забезпечуються різними способами, зокрема через зменшення бюрократичного навантаження на бізнес та формування зрозумілого і рівноправного середовища для його ведення. Україна за індикаторами регуляторного клімату для підприємницької діяльності суттєво покращила свої позиції у світовому рейтингу *Doing Business 2020* [1], посівши 64 місце серед 190 країн світу, що на 7 позицій вище у порівнянні із рейтингом 2019 р. Проте, в цьому аспекті державного управління залишається ще багато проблем, які потребують вирішення.

На сучасному етапі технологічних змін широкі можливості для удосконалення державного регулювання економічних процесів надає цифровізація, яка якісно покращує взаємодію між державою та бізнесом, підвищуючи її ефективність, зручність та прозорість. В Україні цифрові перетворення вже розпочаті, і цей процес має конкретні цілі, що визначені Концепцією розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки [2], а саме: стимулювання економіки та залучення інвестицій, формування основ для трансформації секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні тощо. На даний момент найбільш активно цифрові перетворення відбуваються в державному секторі, охоплюючи різні сфери його діяльності.

Однією з важливих для економіки країни сфер є державні закупівлі, які є структурною частиною сукупного попиту, і через залучення приватних підприємницьких структур до участі у державних контрактах можуть виступати потужним стимулом їх розвитку. До недавнього часу даний вид державної діяльності відрізнявся високою корумпованістю,

що заважало повноцінному використанню переваг цього макроекономічного інструменту, і саме впровадження цифрових технологій почало змінювати ситуацію. З урахування вищевикладеного, метою статті є дослідження впливу цифровізації сфери державних закупівель на розвиток українського бізнесу на прикладі електронної системи ProZorro.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика становлення цифрової економіки стає все більш популярною серед закордонних та українських науковців. Концептуальні положення зародження економічної системи нового типу, її понятійний апарат та вплив цифрових трансформацій на економіку і суспільство розкриті у роботах [3-13]. Питання цифровізації державного сектору України також достатньо висвітлюються в наукових публікаціях.

Зокрема, О. Качний [14] детально дослідив законодавчі аспекти впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, довівши стратегічну значущість цифровізації в процесі розвитку державного управління. І.П. Лопушинський [15] проаналізував наукові підходи до «цифровізації» державного управління, уточнив значення цифрових технологій у державному управлінні, зазначив основні чинники, які негативно впливають на перебіг процесу цифровізації сфери державного управління та адміністрування, суттєво знижуючи ефективність механізму державного регулювання.

Т. І. Биркович, В. І. Биркович, О. С. Кабанець [16] дослідили теоретичні аспекти цифровізації публічного управління, охарактеризували сучасний стан даного процесу, виявили основні проблеми, що уповільнюють цифрові перетворення в даній сфері, та окреслили шляхи їх подолання.

К.І. Сімаков, В.Г. Валіна, В.П. Лауніконіс та М.Ю. Будовій [17] розглянули особливості державного управління з використанням цифрових технологій, зосередившись, головним чином, на етапі оцінювання інформації в державних установах. Вчені довели наявність істотного впливу інтенсивності цифрових перетворень в даному секторі на ефективність державних установ, а також виявили основні проблеми, що уповільнюють цифровізацію сфери публічного управління та адміністрування, й запропонували способи їх усунення.

Н. Ткаченко [18] зосередилася на сфері публічних закупівель, розглянувши основні електронні системи та цифрові технології, які найбільш широко розповсюджені в публічних закупівлях. Вона приділила увагу, електронним сервісам, які створені на основі аналізу великих даних та дозволяють ефективно контролювати державні фінансові потоки, запобігати нецільовому використанню бюджетних коштів.

І. Яненко [19] проаналізувала концептуальні основи цифрової трансформації промисловості України, виокремивши та описавши ключові аспекти цього процесу. І. Струтинська та Г. Козбур [20] сконцентрувалися на дослідженні ци-

фрових трансформацій малого та середнього бізнесу (МСБ) України, за результатами яких визначили основні стимули таких перетворень. Результати дослідження проблем і оцінювання перспектив цифровізації МСБ також розкриті у попередній роботі [21] авторів даної статті.

Отже, попри широке висвітлення різних аспектів цифровізації економіки і суспільства у наукових джерелах, недостатньо дослідженим залишається вплив цифрового удосконалення діяльності державного сектору на розвиток бізнесу, зокрема впровадження електронної системи організації державних закупівель – ProZorro.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основними інформаційними базами дослідження стали моніторинговий портал DoZorro [22] та платформа ProZorro-продажи [23].

У 2014 р. командою волонтерів було розпочато створення електронної системи державних закупівель, яка згодом отримала назву ProZorro. Розробка даної електронної системи здійснювалася за кошти благодійників; її впровадження стало можливим завдяки співпраці громадської організації Transparency International Ukraine, приватних електронних майданчиків, ІТ-компанії Quintagroup та Міністерства економіки України.

У 2016 році електронна платформа ProZorro була передана державному підприємству «Прозорро», яке було створено на базі ДП «Зовнішторгвидав». Відповідно до чинного законодавства, використання електронної платформи ProZorro при здійсненні закупівель товарів, робіт, послуг з 1 серпня 2016 року є обов'язковим для всіх підприємств, установ та організацій державного сектору, а також для монопольних структур. У такий спосіб було забезпечено відкритість інформації про перебіг кожної закупівлі, що сприяло обмеженню корупції в даній сфері та становленню й розвитку конкурентних умов розвитку бізнесу. Протягом останніх п'яти років в межах даної електронної платформи було проведено понад 2 мільйони конкурентних закупівель і близько 130 тисяч представників бізнесу взяли участь у відкритих закупівельних процедурах. За роки функціонування дана платформа довела свою ефективність не лише як засіб координування попиту і пропозицій та просування товарів та послуг, а й засіб зниження комерційного ризику.

Як вже зазначалося, електронна платформа ProZorro об'єднує понад 35 тисяч державних та комунальних органів влади та підприємств, які виступають, головним чином, *замовниками товарів, робіт та послуг*, та близько 250 тисяч комерційних структур, які є *постачальниками*.

Механізм їх взаємодії такий: замовники оприлюднюють в системі ProZorro оголошення про потреби в товарах, роботах, послугах, а постачальники на сторінках відповідних замовлень надають свої комерційні пропозиції. Це відбувається через модуль електронного аукціону, доступ до якого замовники і постачальники отримують через електронні

майданчики, авторизовані системою ProZorro. Інформація про тендери потрапляє до центральної бази даних ProZorro та оприлюднюється одночасно на порталі prozorro.gov.ua та всіх майданчиках. Такий принцип побудови електронної системи називається *дворівневим або гібридним*.

Завдяки такій побудові формується здорова екосистема взаємодії бізнесу, влади та громадянського суспільства. Це створюється через побудову довіри до публічних закупівель. Електронна платформа ProZorro побудована на таких принципах:

1. Прозорість усього закупівельного процесу: від надання інформації проконкурс до оголошення переможців.
2. Забезпечення конкурентних засад закупівельного процесу. Це досягається за рахунок залучення великої кількості учасників, що формують комерційні пропозиції.
3. Гармонізація інтересів всіх учасників закупівельного процесу. ProZorro об'єднує і враховує інте-

реси держави, бізнесу та громадянського суспільства.

Загальна схема побудови електронної платформи ProZorro представлена на рис. 1.

Як видно з рис. 1, платформа ProZorro забезпечує та координує взаємодію замовників товарів та послуг та постачальників/виконавців на конкурентних засадах.

Саме у результаті створення конкурентних умов в сфері публічних закупівель забезпечується вплив на ціни, а відтак, економія коштів платників податків. Зокрема, протягом п'яти років державні, комунальні установи та підприємства змогли заощадити 190 млрд грн від суми, яку вони планували витратити на закупівлі. Отже, електронна платформа ProZorro є унікальним цифровим інструментом, який не тільки дозволяє економити на держзакупівлях, але і є однією з основ антикорупційної реформи в Україні. Відкритість у публічних закупівлях формує новий рівень довіри між громадянами, бізнесом та державою.

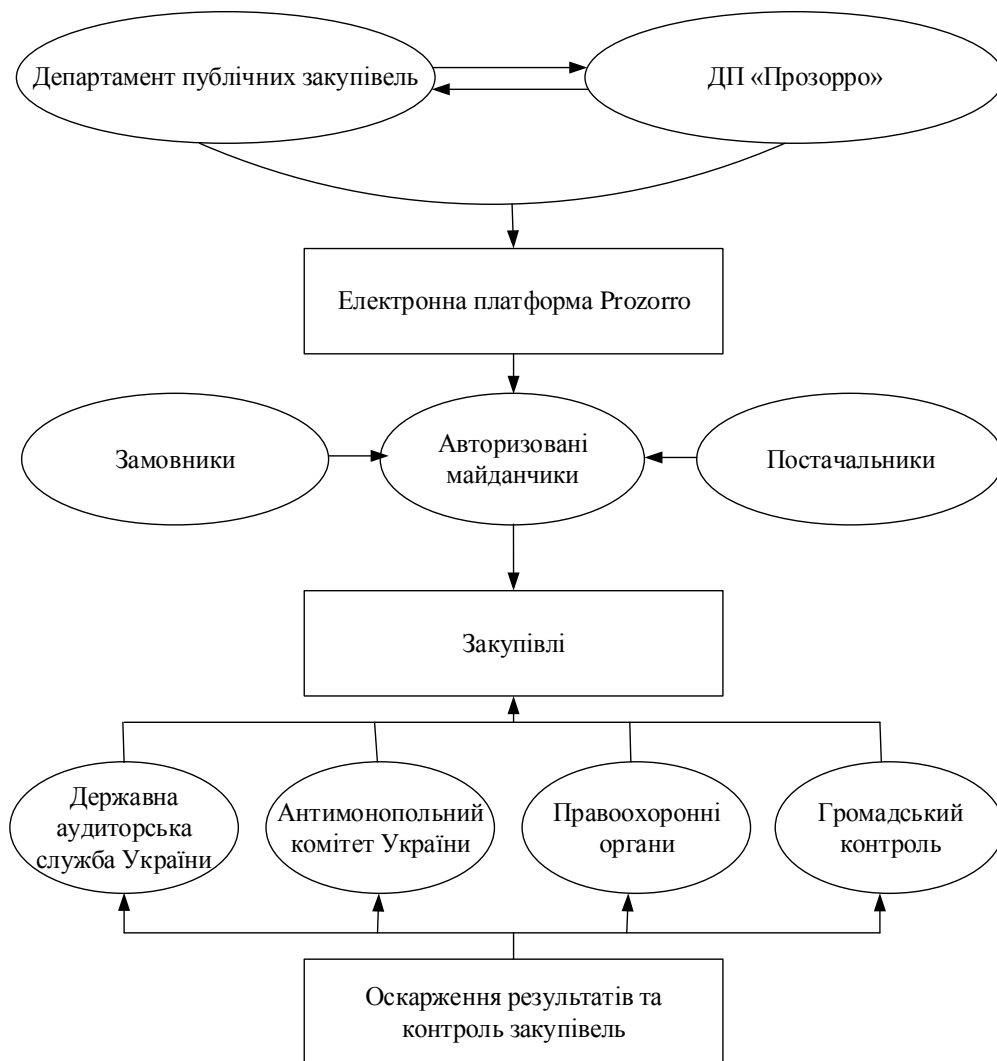


Рис. 1. Схема функціонування електронної платформи ProZorro

Система передбачає можливість контролю та оскарження результатів закупівель через систему контролюючих органів. Зокрема, на сторінці закупівлі (якщо вона є незавершеною) є можливість звернутися безпосередньо до державної аудиторської служби України (ДАСУ) зі скаргою на конкретну закупівлю. За цим фактом ДАСУ зобов'язана провести моніторинг закупівлі та вжити відповідних заходів щодо усунення виявленого порушення. Проте, наразі така можливість є лише у громадських організацій. Слід додати, що прозорість даної системи дозволяє ефективно контролювати закупівлі, запобігаючи корупційним порушенням та проявам несумлінної конкуренції у вигляді монополізації ринків та галузей.

Мета і стратегія розвитку даної системи полягає у підтримці здорової екосистеми публічних закупівель, а також в русі до утримання прозорості, підвищення конкуренції, професійності у закупівлях, розвитку та експорту послуг системи електронних закупівель. За результатами досліджень, проведених фахівцями Світового банку, ProZorro відповідає загальноприйнятим вимогам Міжнародного банку розвитку щодо проведення електронних закупівель.

Водночас слід додати, що прозорість закупівель, досягнута завдяки раціональній побудові електронної платформи ProZorro, також сприяє значному зниженню комерційного ризику під час закупівель, зокрема, ризику невиконання договірних умов, ризику неплатоспроможності контрагента тощо. Це досягається функціонуванням моніторингового порталу DoZorro, де кожен учасник закупівельного процесу (постачальник, замовник, контролюючий орган, громадянин) може провести дослідження контрагентів, зв'язків між ними та виявити закупівлі, які потенційно мають ризики. Крім того, портал надає можливість кожному учаснику системи дати зворотній зв'язок державному замовнику чи постачальнику, обговорити та оцінити умови конкретної закупівлі, проаналізувати закупівлі окремого державного органу чи установи, підготувати та подати офіційне звернення до контролюючих органів та багато іншого.

Дуже важливу роль у процесі контролю закупівельних процедур відіграє наявність зворотного

зв'язку, зокрема, відгуків, у яких можна залишати інформацію про весь закупівельний процес з моменту оприлюднення оголошення до виконання договору сторонами, а також інформацію про досвід роботи з конкретним замовником/учасником/постачальником та сумлінність виконання ними умов договору. Кожен відгук, що залишають користувачі, формує базу даних, за якою можна буде зробити висновок про якість закупівельного процесу того чи іншого замовника. За результатами розгляду відгуків щодо закупівель, у разі виявлення порушень законодавства, інформація скеровується до відповідних контролюючих та правоохоронних органів. Також портал надає можливість дослідження закупівель на наявність ризику або їх сукупності.

Отже, поява ProZorro зробила ринок публічних закупівель більш відкритим та прозорим для бізнесу. 130 тисяч учасників змагалися на аукціонах ProZorro за минулі 5 років. І понад 90% з них – це представники малого та середнього бізнесу.

Вся інформація щодо функціонування даної електронної платформи розміщена в аналітичному додатку ProZorro. Динаміка основних показників діяльності даної електронної платформи подана в табл. 1.

Як видно з таблиці 1, з моменту свого заснування, платформа ProZorro значно підвищила свою значущість як інструменту цифрових перетворень у бізнесі. Зокрема, кількість учасників зросла більше, ніж у 500 разів, кількість конкурентних процедур, а саме аукціонів – майже у три з половиною рази, а дохід приблизно у восьмеро. При цьому відсоток успішних торгів дещо зменшився, що спричинено відмовою замовників від угод через зникнення потреби, неочікуваного скорочення фінансування бюджетних установ тощо. Отже, платформа ProZorro завдяки своїм унікальним цифровим властивостям забезпечила широке залучення бізнес-структур до виконання державних замовлень, що сприяло зростанню масштабів бізнесу та покращенню його показників. Це було досягнуто за рахунок покращення комунікацій між замовниками та потенційними виконавцями (постачальниками), а також спрощення процедури участі в аукціонах.

Таблиця 1

Основні показники діяльності платформи ProZorro за період 2016-2020 рр.

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Базисний індекс зростання показника
Кількість учасників	52	3970	9820	16670	26710	513,65
Кількість аукціонів	993	124270	194630	247820	335460	337,82
Відсоток успішних торгів	3,41	0,75	1,28	1,99	2,82	0,83
Дохід, млн. грн.	41,68	4830,00	12340,00	21830,00	33530,00	804,46

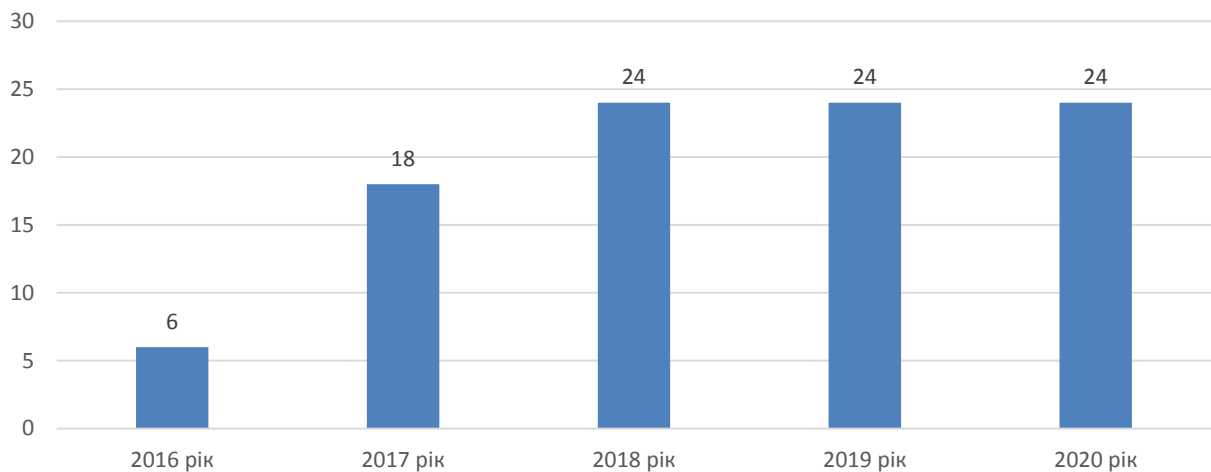


Рис. 2. Регіональне розповсюдження платформи ProZorro у 2016-2020 рр.

Джерело: побудовано авторами за матеріалами [19]

Раніше, до 2016 року сфера публічних закупівель в Україні була досить закритою, що створювало умови для проявів корупції та нецільового використання бюджетних коштів. Оголошення про тендери друкувало ДП «Зовнішторгвидав» в газеті «Вісник державних закупівель» накладом у кілька сотень примірників. Весь наклад газети викупували зацікавлені особи, а пропозиції на торги можна було подати лише в паперовому вигляді. Через таку процедуру багато пропозицій «губилося» дорогою до адресата. В результаті значний за обсягом сегмент національного ринку, а саме державні замовлення, був фактично закритим для пересічних бізнес-структур, що не дозволяло бізнесу повною мірою розвиватися та освоювати національний ринок товарів та послуг. Така викривлена організація державних (публічних) закупівель руйнувала конкурентні засади господарювання, сприяючи монополізації ринку та створюючи перепони на шляху прогресивних ринкових перетворень в Україні.

Тож цілком зрозуміло, що за таких умов виникали і поглиблювалися територіальні та регіональні диспропорції у розвитку бізнесу, адже великі за обсягами державні замовлення потрапляли, головним чином, до економічних суб'єктів столичного регіону. Віддалені ж регіони та території фактично були позбавлені можливості брати участь у тендерах, принаймні цей процес для таких суб'єктів господарювання був ускладнений через відсутність належного доступу до інформації про оголошені тендери на постачання товарів або виконання робіт / послуг. Зараз же регіональні суб'єкти господарювання все більше залучаються до процесу виконання публічних закупівель та замовлень, що наочно проілюстровано на рис. 2.

Як видно з рис. 2, станом на початок діяльності платформи до неї приєдналося лише 6 областей: Волинська, Донецька, Київська, Одеська, Полтавська та Сумська, а вже у 2018 році публічні торги на даній платформі проводилися на всій території Украї-

ни. На даний момент топ-5 областей за обсягами доходу складають Київська, Дніпропетровська, Львівська, Івано-Франківська та Закарпатська області.

Крім того, принцип роботи даної платформи, зокрема, проведення конкурентних процедур, забезпечило значну економію коштів замовників, адже система вибудовує цінові рейтинги учасників торгів, отже, замовники можуть обрати найбільш вигідну за ціною та якістю пропозицію.

Отже, платформа ProZorro стала досить ефективним засобом взаємодії між замовниками товарів і послуг та виконавцями (постачальниками). Це зумовлено низкою переваг, зокрема, доступністю та високою швидкістю поширення інформації про відповідні пропозиції та оголошувані тендери, легкістю доступу в систему як для учасників, так і для замовників, можливістю економії коштів і часу за рахунок зниження ціни внаслідок проведення конкурентних процедур, можливістю зниження різних видів комерційного та фінансового ризику тощо.

Наведені переваги даної платформи залучають все більше замовників серед приватних бізнес-структур, які, відповідно до чинного законодавства, не зобов'язані проводити закупівлі на платформі ProZorro, тобто у даному випадку йдеться про комерційні закупівлі. Традиційно приватний бізнес обирає потенційного виконавця замовлень з числа пропозицій, що надходять з інших комунікаційних каналів, таких як Інтернет-джерела, фахові видання, публічні оферти тощо. Проте, досить часто пропозиції надходять від несумлінних виконавців, при цьому традиційна схема вибору виконавця не дозволяє своєчасно виявити такі випадки через відсутність відгуків про співпрацю з такими замовниками, статистики їх роботи тощо, що значно підвищує комерційні ризики у замовників.

Крім того, вищеописана схема вибору виконавця порушує конкурентні умови розвитку бізнесу, адже дуже ускладнює доступ знов створених підприємницьких структур до потенційних споживачів,

Таблиця 2

Динаміка обсягів та успішності комерційних закупівель на платформі ProZorro за період 2016-2020 рр.

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Базисний приріст	
						абс., +/-	відн., %
Кількість комерційних закупівель, тис.	3	152	1108	2597	7088	7085	236166,67
Загальна вартість комерційних закупівель, млн. грн.	0,76	97,65	856,19	2378,26	9513,07	9512,31	1251619,74
Загальна сума укладених за комерційними закупівлями угод, млн. грн.	0,17	43,15	503,08	1744,3	7919,85	7919,68	4658635,29
Рівень успішності комерційних торгів, %	22,37	44,19	58,76	73,34	83,25	60,88	-
Середня вартість 1 пропозиції, млн. грн.	0,25	0,64	0,77	0,92	1,34	1,09	429,79

Джерело: [19]

що зумовлено недостатньо високою інформаційною ефективністю традиційних комунікаційних каналів та раніше описаною схемою проведення тендерів в державному секторі.

Електронна платформа ProZorro дозволяє уникнути вад традиційної схеми вибору виконавця завдяки описаним вище перевагам, створюючи сприятливі умови для розвитку бізнесу. Про це свідчить динаміка обсягів та успішності комерційних закупівель, наведена в табл. 2.

Як видно з таблиці 2, протягом 2016-2020 рр. обсяг та вартість як розміщених, так і укладених комерційних закупівель значно збільшилися; рівень їх успішності, тобто частка укладених угод в загальній кількості розміщених запитів, зросла з 22,37% до 83,25%. Також збільшилася середня вартість контракту: якщо у 2016 році комерційні структури розміщували в даній системі та на афільованих з нею торговельних майданчиках переважно «дешеві» замовлення вартістю близько 250 тис. грн., то у 2020 році потенційним виконавцям/постачальникам пропонувалися до виконання майже в'ятеро дорожчі контракти, вартість яких становила в середньому 1 млн. 340 тис. грн. Така динаміка свідчить про те, що платформа ProZorro набуває все більшої популярності серед підприємницьких структур як засіб просування товарів та послуг. Так, у 2020 році дев'ять з десяти пропозицій, викладених в даній системі, були успішними, тобто замовники уклали угоди з виконавцями/постачальниками саме завдяки платформі ProZorro. Зростання з вартості контрактів свідчить про підвищення довіри замовників до даної платформи: підприємці вважають за потрібне і доцільне розміщувати великі замовлення на ресурсі, який дозволяє мінімізувати комерційні ризики.

Проте, платформа ProZorro має і певні недоліки, а саме: можливість доступу в систему і учасників з недійсними дозвільними документами або без таких взагалі; відсутність практики блокування учасників, що мають податковий борг; необхідність учасникам щомісяця отримувати довідки про несудимість в органах внутрішніх справ тощо. Ці недо-

ліки перешкоджають розповсюдженню платформи в підприємницьких структурах. Потрібне певне удосконалення системи, а саме розширення переліку інформації щодо закупівель, зазначення країни походження товарів, концентрації закупівель тощо. Також необхідним є збільшення конкуренції майданчиків, які є складовими екосистеми ProZorro.

Виправлення цих недоліків, модернізація системи, а також розширення функціоналу та покращення функціонування платформи ProZorro є цілком технічно можливим і досягається через додавання пошукових застосунків для автоматичного формування запиту на відповідні дані існуючих баз даних. Вищеописана модернізація платформи дозволить підвищити безпеку комерційних операцій за рахунок блокування доступу для несумлінних учасників, що сприятиме її подальшому поширенню в підприємницьких колах як засобу сталого розвитку вітчизняного бізнесу.

Висновки. Отже, дослідження результатів функціонування платформи ProZorro показало, що впровадження цифрових технологій в практику державного управління суттєво обмежує корупцію, спрощує отримання державних послуг та забезпечує їх доступність для представників бізнесу, а також розширює для них можливості просування своїх товарів і послуг. Застосування електронної системи ProZorro для управління процесом державних закупівель має низку переваг, а саме забезпечує доступність високу швидкість поширення інформації про тендерні пропозиції; знижує різні види комерційного та фінансового ризиків; створює умови для легкого доступу в систему як учасників, так і замовників; економить час контрагентів і коштів покупців за рахунок зниження ціни у результаті проведення конкурсних процедур.

Завдяки цим перевагам дана електронна платформа набуває все більшого розповсюдження і в середині підприємницького сектору: обсяг та успішність комерційних закупівель, здійснюваних через афільовані з ProZorro електронні торговельні майда-

нчики, протягом 2016-2020 рр. зросли в десятки разів.

Вдосконалення ж даної електронної платформи шляхом впровадження додаткових застосунків та розширення функціоналу підвищить її значущість як цифрового засобу міжсекторального співробітництва і, відповідно, сприятиме розвитку українського бізнесу. Подальші дослідження планується проводити у напрямі оцінювання потенціалу цифрових платформ стимулювати підприємницьку активність в економіці.

Література

- Doingbusiness. World Bank. URL: <http://www.doingbusiness.org>.
- Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства Україна 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>. (Дата звернення: 27.10.2021 р.).
- Ebert, C., & Duarte, C. H. C. Digital Transformation. *IEEE Softw.* 2018. Vol. 35(4). P. 16-21.
- Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social committee and the committee of the regions 2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade COM/2021/118 final URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A52021DC0118>. (дата звернення 15.06.2021 р.)
- Westerman G., McAfee A., Bonnet D., Calmejeane C., Ferraris P., *Digital transformation: A roadmap for billion-dollar organizations*. MIT Center for Digital Business and Capgemini Consulting, 2011. Vol. 10. P. 1-68.
- Fitzgerald M., Kruschwitz N., Bonnet D., Welch M., *Embracing Digital Technology: A New Strategic Imperative*. MIT Sloan Management Review, Research Report. 2013. Vol. 7. P. 1-68.
- McDonald M., Roswell-Jones A. *The Digital Edge: Exploiting Information & Technology for Business Advantage*, Gartner Inc. 2012. 417 p.
- Ляшенко В.І., Вишневський О.С. *Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку*: монографія : НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 252 с.
- Цифровізація економіки України: трансформаційний потенціал*: монографія / за ред. В.П. Вишневського та С.І. Князева. НАН України; Інститут економіки промисловості. Київ : Академперіодика., 2020. 188 с.
- Руденко М.В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 61-65. DOI: 10.32702/2306-6806.2018.11.61.
- Воскобоева О.В., Ромащенко О.С. Індекс цифровізації як основний фактор розвитку цифрових технологій. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 4 (26). С. 56-61. DOI: 10.31673/2415-8089.2018.045661.
- Хандій О.О., Шамілева Л.Л. Вплив цифрових трансформацій на економіку та сферу праці: соціально-економічні ризики та наслідки. *Економічний вісник Донбасу*. № 3(57). С. 181-188. DOI: 10.12958/1817-3772-2019-3(57)-181-188.
- Паничок М.Ю., Швец Н.В., Бурко Я.В. Теоретичні основи становлення цифрової економіки: аналіз понятійного апарату. *Економіка. Фінанси. Право*. 2021. № 8/1. С 5-12, DOI: 10.37634/efr.2021.8(1).1.
- Качний О. Законодавчі аспекти впровадження інформаційно-комунікаційних технологій – стратегічного напрямку оптимізації державного управління. *Державне управління: удосконалення та розвиток: Електронне наукове фахове видання Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2015. №5. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=853> (Дата звернення: 27.10.2021 р.).
- Лопушинський І.П. «Цифровізація» як основа державного управління на шляху трансформації та реформування українського суспільства. *Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування*. 2018. № 2. С. 33 – 45.
- Биркович Т.І., Биркович В.І., Кабанець О.С. Механізми публічного управління у сфері цифрових трансформацій. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2019. № 9. DOI: 10.32702/2307-2156-2019.92.
- Сімаков К.І., Валіна В.Г., Лауніконіс В.П., Будовій М.Ю. Особливості державного управління в умовах цифрової трансформації України. *Економічний вісник Донбасу*. № 1(63), 2021. С. 179-185. DOI: 10.12958/1817-3772-2021-1(63)-179-185.
- Ткаченко Н. Цифровізація в публічних закупівлях. *Вісник університету банківської справи*. 2020. № 3(39). С. 104-111. DOI: 10.18371/2221-755X3(39)2020225600.
- Яненко І.Г. Цифроватрансформація промисловості України: ключові акценти. *Проблеми економіки*. 2017. № 4. С. 179-184.
- Струтинська І., Козбур Г. Основні стимули цифрових трансформацій малого та середнього бізнесу України. Матеріали ХХІ наукової конференції Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя. 2019. С. 73-74.
- Shevtsova H., Shvets N., Panychok M. and Sokolova H. Digitalization of Small and Medium-Sized Enterprises in Ukraine. 2020 61st International Scientific Conference on Information Technology and Management Science of Riga Technical University (ITMS), Riga, Latvia, 2020, pp. 1-5, DOI: 10.1109/ITMS51158.2020.9259313.
- Моніторинговий портал DoZorro. URL: <https://dozorro.org/search?query=%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%B8&sort=dateModified&order=desc> (Дата звернення: 27.10.2021 р.).
- ProZorro. Продажі. URL : <https://bi.prozorro.sale/#/competitorAnalysis> (Дата звернення: 27.10.2021 р.).

References

- Doingbusiness. World Bank. URL: <http://www.doingbusiness.org>.
- On approval of the Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the action plan for its implementation: Order of the Cabinet of Ministers of January 17, 2018. № 67-r. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> (Access date: 15.06.2021).
- Ebert, C., & Duarte, C. H. C. Digital Transformation. *IEEE Softw.* 2018. Vol. 35(4). P. 16-21.
- Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social committee and the committee of the regions 2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade COM/2021/118 final URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A52021DC0118>.

5. Westerman G., McAfee A., Bonnet D., Calmejjane C., Ferraris P., Digital transformation: A roadmap for billion-dollar organizations. *MIT Center for Digital Business and Capge-mini Consulting*, 2011. Vol. 10. P. 1-68.
6. Fitzgerald M., Kruschwitz N., Bonnet D., Welch M., Embracing Digital Technology: A New Strategic Imperative. *MIT Sloan Management Review, Research Report*. 2013. Vol. 7. P. 1-68.
7. McDonald M., Roswell-Jones A. *The Digital Edge: Exploiting Information & Technology for Business Advantage*, Gartner Inc. 2012. 417 p.
8. Lyashenko V.I. *Digital modernization of Ukraine's economy as an opportunity for breakthrough development*: monograph: NAS of Ukraine, Institute of Industrial Economics. Kyiv, 2018. 252 p.
9. *Digitalization of the economy of Ukraine: transformational potential: monograph* / ed. VP Vyshnevsky and SI Knyazeva. NAS of Ukraine; Institute of Industrial Economics. Kyiv: Akademperiodika., 2020. 188 p.
10. Rudenko M.V. Digitization of the economy: new opportunities and prospects. *Economy and State*. 2018. № 11. pp. 61–65. DOI: 10.32702/2306-6806.2018.11.61.
11. Voskoboeva O.V., Romashchenko O.S. Digitization index as a major factor in the development of digital technologies. *Economy. Management. Business*. № 4 (26), 2018, pp. 56-61. DOI: 10.31673/2415-8089.2018.045661.
12. Khandii O., Shamileva L. The impact of digital transformation on the economy and labor: socio-economic risks and implications. *Economic Herald of the Donbas*. № 3(57). pp. 181-188. DOI: 10.12958/1817-3772-2019-3(57)-181-188.
13. Panychok M. Yu., Shvets NV, Burko Ya. V. Theoretical foundations of the digital economy: analysis of the conceptual apparatus. *Economy. Finances. Right*. 2021. № 8/1. C 5-12. DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2021.8\(1\).1](https://doi.org/10.37634/efp.2021.8(1).1).
14. Kachny O. Legislative aspect of the introduction of information and communication technologies - a strategic direction of optimization of public administration. *Public administration: improvement and development: Electronics scientific professional edition of Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University*. 2015. №5. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=853>.
15. Lopushinsky I.P. "Digitalization" as the basis of public administration on the path of transformation and reform of Ukrainian society. *Theory and practice of public administration and local self-government*. 2018. № 2. pp. 33 - 45.
16. Birkovich T.I., Birkovich V.I., Kabanets O.S. Mechanisms of public administration in the field of digital transformations. *Public administration: improvement and development*. 2019. № 9. DOI: 10.32702/2307-2156-2019.92.
17. Simakov K.I., Valina V.G., Laukonis V.P., Budova M. Yu. Features of public administration in the conditions of digital transformation of Ukraine. *Economic Herald of the Donbas*. № 1 (63), 2021. pp. 179-185. DOI: 10.12958/1817-3772-2021-1(63)-179-185.
18. Tkachenko N. Digitization in public procurement. *Bulletin of the University of Banking*. 2020. № 3 (39). pp. 104 - 111. DOI: 10.18371/2221-755X3(39)2020225600.
19. Yanenkova I.G. Digital transformation of Ukrainian industry: key highlights. *Problemy ekonomiky*. 2017. № 4. S. 179-184.
20. Strutynska I., Kozbur G. The main incentives for digital transformations of small and medium-sized businesses in Ukraine. *Materialy KhKhInaukovoikonferentsii TernopilskohonatsiionalnohotekhnichnohouniversytetuimeniIvanaPuliuia*. 2019. S. 73-74.
21. Shevtsova H., Shvets N., Panychok M. and Sokolova H. Digitalization of Small and Medium-Sized Enterprises in Ukraine. 2020. 61st International Scientific Conference on Information Technology and Management Science of Riga Technical University (ITMS), Riga, Latvia, 2020. pp. 1-5, DOI: 10.1109/ITMS51158.2020.9259313.
22. DoZorro monitoring portal. URL: <https://dozorro.org/search?query=%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%B8&sort=dateModified&order=desc>.
23. ProZorro. Sales. URL: <https://bi.prozorro.sale/#/competitorAnalysis>.

Panychok M., Shvets N. Study of macroeconomic impact of public sector digitalization on business development in Ukraine.

The article considers the features of digitalization of the public sector. A detailed description of the sphere of public procurement is given, the past and current processes of public (state) procurement are described; highlights the main shortcomings of the previously used procedure of public tenders and proves their negative impact on business development. The electronic digital platform ProZorro is described as a modern latest digital tool for public procurement in Ukraine, which from August 1, 2016 is mandatory for use in public institutions. The purpose of activity and principles of construction of this electronic platform, in particular "everyone sees everything", "competition above all" and "golden triangle of partnership" are covered; the general scheme of construction of this resource is given. The procurement control process and the mechanism for reducing commercial and financial risks through the DoZorro monitoring portal, which is integrated with the ProZorro electronic platform, are highlighted. The economic advantages of finding contractors and concluding agreements within the ProZorro platform are described. The dynamics of the main indicators of the functioning of this electronic platform, in particular the number of participants and auctions, the percentage of successful bidding and income are analyzed. The regional distribution of this platform is shown, ie the involvement of regional representatives in the bidding; the five largest areas of income are indicated. The advantages of the ProZorro electronic platform, which contributed to the development of commercial procurement, in particular, the availability and high speed of dissemination of information about relevant proposals and announced tenders, ease of access to the system for both participants and customers, the ability to save money and time by reducing prices due to competitive procedures, the ability to reduce various commercial and financial risks etc., were identified and substantiated. The dynamics of the main indicators of the commercial procurement sector, in particular their number, success and scale, is analyzed, and their significant growth during 2016-2020 is noted. sector.

Keywords: business, digitalization, public sector, public procurement, ProZorro, commercial procurement, competitive principles, development.

Паничок Марина Юрївна - здобувач 2 курсу магістратури Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, marinapanychok@gmail.com
Швець Наталія Вячеславівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, shvets@snu.edu.ua

Стаття подана 03.10.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-55-59>

УДК: 658

DIGITAL-ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ**Пчелинська Г.В., Васильєва Т.С.****DIGITAL-TRANSFORMATION OF BUSINESS IN THE CONTEXT OF A PANDEMIC****Pchelynska H.V., Vasylieva T.S.**

У статті досліджено тенденції та перспективи цифрової трансформації бізнесу у світі, стан його цифровізації в Україні у 2021 році. Визначено що, пандемія COVID-19 загострила потребу у реінжинірингу бізнесу з урахуванням можливостей інформаційних технологій. Досліджено елементи моделі ефективності та стійкості підприємства під час пандемії, визначено переваги сучасних методів управління. Досліджено вплив диджиталізації на ринок праці. Систематизовано чинники, які перешкоджають розвитку в Україні цифрових трендів та трансформації української економіки в цифрову. Визначено основні позитивні ефекти сучасної активізації диджиталізації бізнесу.

Ключові слова: цифрова трансформація, бізнес, пандемія, чинники цифровізації, ефективність діяльності.

Вступ. Розвиток глобальної мережі Інтернет, удосконалення інформаційно-комунікаційних технологій обумовили виникнення нового економічного та правового явища – електронної економіки. Діяльність підприємств в електронному просторі надає можливість підвищити її ефективність за допомогою додаткового інструментарію маркетингу у розширеному бізнес-середовищі.

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності, викликаній пандемією COVID-19, суб'єктам господарювання необхідно адаптуватися до сучасних реалій, щоб зберегти свою життєздатність під час і після кризи. Успішні рішення окремих світових компаній дозволили визначити диджиталізацію як ключовий тренд сучасності. Отже, дослідження впливу цифрової трансформації бізнесу на формування конкурентних переваг в діяльності підприємств в сучасних умовах стає вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти цифровізації економіки, суспільства і бізнесу досліджено багатьма закордонними та вітчизняними науковцями, серед яких вагомий внесок зробили Н. Алтуф'єва, В. Апалькова, Т. Богдан, Д. Боннет, С. Волосович, П. Крей, А. МакАфі, А. Ману, А. Маслово, Д. Ніл, В. Плєскач, М. Тарасюк, М. Уейд, С. Циганова та ін. Останні дослідження за

вказаною проблематикою були присвячені трансформації світового та українського бізнесу в умовах пандемії [1, 2], динаміці та прогнозам інвестицій у цифровізацію галузей світової економіки [3], досягненням цілей сталого розвитку через впровадження цифрових технологій в окремих галузях економіки [4] тощо. Високо оцінюючи здобутки сучасної наукової думки, слід зазначити, що період пандемії характеризується невизначеністю та динамічністю. Тому особливості впровадження або активізації диджиталізації бізнесу в даних умовах потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження сучасного стану цифрової трансформації бізнесу та визначення проблем, позитивних ефектів від її впровадження.

Результати досліджень. У період загальної пандемії з оголошенням карантину у більшості країн світова економіка занурилася в глибоку соціально-економічну кризу. Бізнес став перед вибором: або оголошувати про своє банкрутство, або пристосовуватися до нових реалій діяльності. Наприклад, за дослідженнями Ukrainian Marketing Group [5], у 2020 р. 29% українських компаній призупинили свою діяльність, а 6% повністю закрили свій бізнес.

З орієнтацією бізнесу на пандемію, у 2020 р. цифрова трансформація, з одного боку, стала викликом для вищого керівництва багатьох підприємств, з другого боку, виступила найважливішим чинником економічного зростання. За даними McKinsey Digital [6], у 2020 році окремі компанії пройшли цифрову трансформацію протягом року, хоча за нормальних умов цей процес може тривати 2-7 років. Cisco наводить випадки, коли компанії, які використовували цифрові рішення до пандемії, перевели своїх співробітників на віддалений режим праці за декілька годин.

За даними International Data Corporation (IDC) [3], у світі у 2020 р. витрати на цифрову трансформацію (DX) ділової практики, продуктів та організації управління продовжували зростати солідними темпами, всупереч викликам, що поставлені пандемією COVID-19. Темп приросту глобальних витрат

на DX технології та сервісу у 2020 році склав 10,4% (витрати зросли до 1,3 трлн доларів), хоча це помітно повільніше, ніж зростання на 17,9% у 2019 році. Однак цей факт свідчить про тенденцію нарощування інвестицій в диджиталізацію, оскільки багато масштабних проєктів DX, що реалізуються або плануються, є інструментом для стратегічних бізнес-ініціатив. За даними IDC, США залишаються найбільшим географічним ринком витрат на DX, забезпечуючи приблизно третину загальносвітових витрат у 2020 році. Китай – другий за величиною регіон за витратами на DX (13,6%), третій – Західна Європа (12,8%).

З метою оцінки стану цифрової трансформації в Україні у 2021 р. Європейська Бізнес Асоціація (ЕВА) у партнерстві з Huawei Ukraine та SAP Ukraine вперше провела експертне дослідження в даному напрямку. Було визначено, що «індекс цифрової трансформації 2021» становить 2,81 бала з 5 можливих. Цей інтегральний показник розраховувався за даними 130 суб'єктів господарювання приватного та державного секторів економіки. Серед складових індексу найвищу оцінку має загальний рівень цифровізації компаній – 3,4 бала. При цьому 47% респондентів вважають, що рівень диджиталізації їх бізнесу є помірним; 39% – високим; 5% – дуже високим; 9% – низьким та дуже низьким. Серед пріоритетних напрямів інвестицій в розвиток цифрових технологій респонденти виокремили взаємодію з клієнтами (автоматизація маркетингу, CRM, електронна комерція) – 75%, аналіз даних – 55%, управління взаємодією зі співробітниками (базові HR-процеси, цифрове робоче місце, управління талантами) – 48%, управління господарчими процесами – 44%. Найнижчі значення мають: загальний рівень розвитку цифрової інфраструктури – 2,6 бала (більшість респондентів його оцінюють як помірний), загальний рівень цифрової інклюзії – 2,46 бала (переважна більшість його оцінюють як низький та дуже низький) [7].

Пандемія COVID-19 посилила невизначеність, динамічність економічного простору, що загострило потребу у кардинальній перебудові бізнесу – реінжинірингу. Останній передбачає зміну ключових елементів ефективності бізнесу – концепції та методології управління діяльністю, організаційної структури, корпоративної культури, технологічного середовища тощо.

Особливу роль в удосконаленні моделі управління підприємством має цифровізація – «визнаний механізм економічного зростання завдяки здатності цифрових технологій позитивно впливати» [8] на організаційне, методичне та інформаційне забезпечення функціонування суб'єктів господарської діяльності (рис. 1).

До найбільш поширених в міжнародній практиці стратегій трансформації, які довели свою ефективність під час COVID-19, можна віднести [11]:

1) Стратегію «той же продукт (послуга), але нові канали продажів». Пошук нових ринків збуту в «карантинних» умовах вплинув на максимальне перенесення бізнес-процесів в Інтернет-середовище.

Це розширило масштаби використання інструментарію Digital-маркетингу, який передбачає застосування цифрових технологій і каналів: пошукова оптимізація (SEO), пошуковий маркетинг (SEM), маркетинг соціальних медіа (SMM), контент-маркетинг, партнерські програми, прямі розсилки (E-mail маркетинг, SMS і MMS розсилки), прес-релізи в онлайн медіа, Co-creation тощо.

2) Стратегію «та же інфраструктура, але новий продукт (послуга)». Зниження рівня використання виробничих потужностей підприємств внаслідок падіння попиту на окремі товари (послуги) в умовах пандемії дозволило окремим компаніям переорієнтувати наявну інфраструктуру для виробництва нової продукції (послуг). Наприклад, на початку 2020 р. деякі підприємства почали виробляти захисні маски, попит на які значно зріс.

3) Стратегію «той же продукт, нова інфраструктура». Компанії, які зіткнулися з величезним попитом на свою продукцію (послуги), потребують швидкого розширення своєї інфраструктури для збільшення виробничих потужностей. Така стратегія зазвичай вимагає взаємодії з підрядниками, наприклад, службою доставки.

Для вибору найбільш ефективної стратегії трансформації бізнесу керівництву підприємств потрібно оцінити:

- а) можливість здійснювати онлайн-торгівлю;
- б) можливість використання наявної інфраструктури для виробництва нової продукції (послуг);
- в) спосіб нарощування обсягів виробництва та реалізації продукції (послуг).

Необхідність застосування цифрових сервісів вплинула не лише на перспективи розвитку сфери цифрових технологій, а й змінила ринок праці.

Введення протиепідемічних заходів у значній частині країн світу викликало сплеск безробіття. У 2020 році, за даними міжнародної організації праці (МОП), пандемія COVID-19 призвела до втрати чверті мільярда робочих місць, що перевищило показники фінансової кризи 2008-2009 років у 4 рази [12]. З іншого боку, зростання безробіття та падіння рівня заробітної плати прискорили трансформацію ринку праці, зробивши більш затребуваними інновації, пов'язані з цифровізацією та комп'ютеризацією робочих місць. До основних ознак «карантинного» ринку праці можна віднести: оптимізацію витрат на оплату праці; підвищення конкуренції; швидку зміну пріоритетів та нерівномірність.

Наприкінці 2020 р. була опублікована доповідь Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) «The Future of Jobs 2020» [13], який прогнозує розвиток ринку праці до 2025 року. Дослідження форуму засновані на результатах опитування бізнес-лідерів: генеральних директорів, головних стратегів і керівників кадрових служб з великих і середніх компаній. За результатами дослідження понад 80% опитаних респондентів повідомили про прискорення цифровізації своїх робочих процесів і розширення використання віддаленої роботи. Близько 40% заявили про необ-

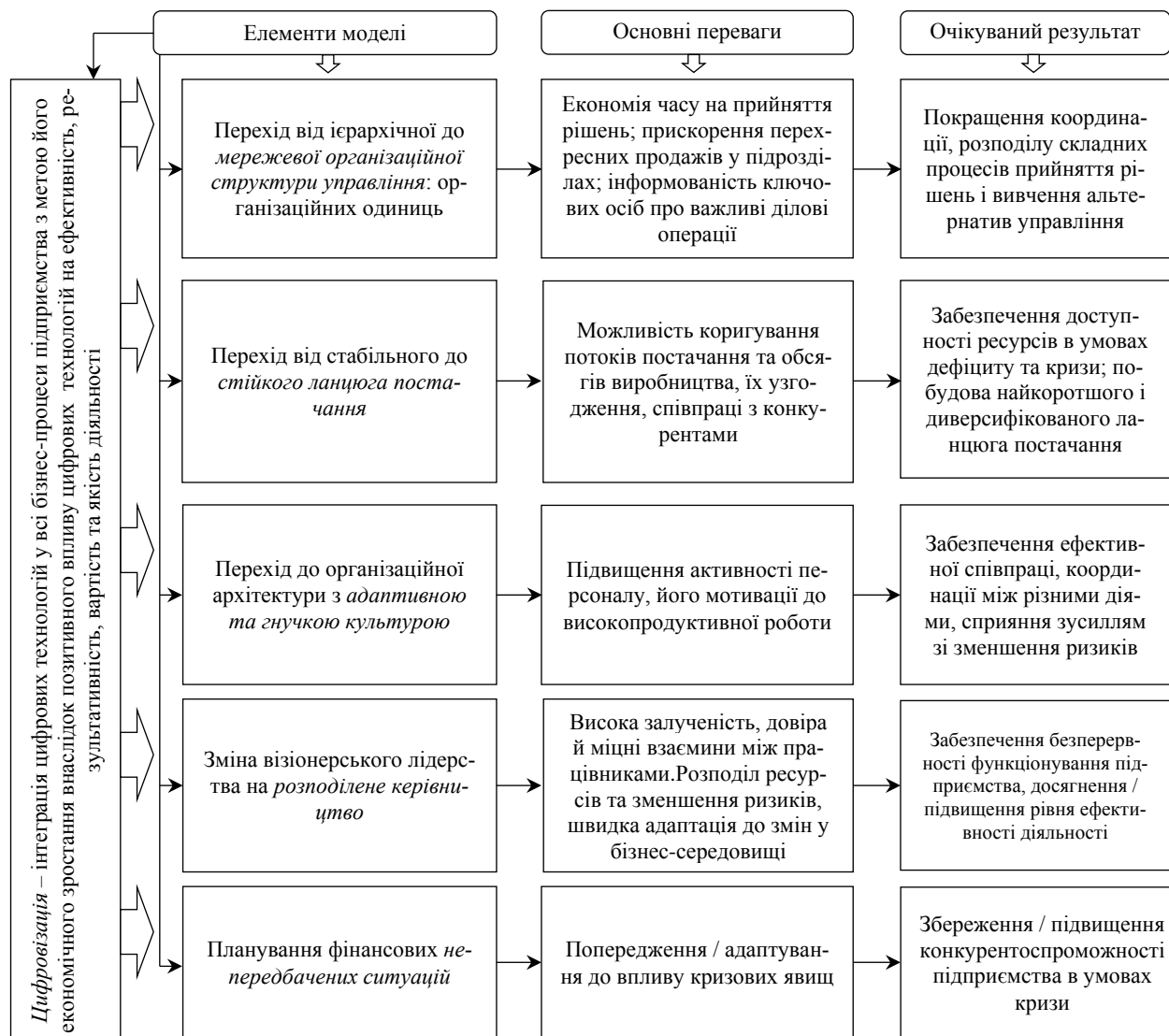


Рис. Схема основних елементів моделі ефективності та стійкості підприємств під час пандемії [складено автором за [8, 9, 10]]

хідність підвищення цифрової грамотності своїх співробітників.

За оцінкою роботодавців, до 2025 року очікується скорочення числа робочих місць для виконання рутинних обов'язків на 6,4% та збільшення на 5,7% працівників, які володіють інноваційними навичками [12]. Ґрунтуючись на цих цифрах, аналітики ВЕФ прогнозують, що до 2025 року частина робочих місць може бути витіснена, але водночас підвищиться попит на спеціальності, які не зможуть витіснити програми і роботи: фахівців з управління, консультування, прийняття рішень, спілкування та взаємодії. Серед важливих навичок самоврядування виокремлюють активне навчання, стійкість, стресостійкість і гнучкість.

Активізація цифровізації бізнесу, з одного боку, призводить до втрати робочих місць, з другого боку, дозволяє роботодавцям економити на витратах. Автоматизація стандартизованих операцій у виробничому процесі або роботи з клієнтами дозволяє вивільнити час співробітників для рішення інших

завдань. Електронна система зберігання та обігу документів, робочих матеріалів розширює доступ до необхідної інформації в будь-який час, що надає можливість виконувати роботу віддалено. Це дозволяє знизити витрати на утримання офісу, оргтехніки, оплату Інтернету і телефонного зв'язку, а також знаходити кращих фахівців у своїй сфері і взаємодіяти з ними. За даними експертів ФЕВ [14], 43% топ-менеджерів планує скорочення штату через впровадження новітніх технологій, 41% готується до залучення персоналу для виконання спеціальних завдань шляхом аутсорсингу.

Потенціал компаній в частині трансформації бізнесу з використанням нових технологій обмежений браком цифрових навичок серед працівників. Це змушує роботодавців удосконалювати свої програми з перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів шляхом залучення внутрішньої і зовнішньої експертизи результатів навчання, впровадження нових освітніх технологій та інструментів в рамках як формальних, так і неформальних шляхів набуття

нових навичок. Водночас розширення доступності корпоративної освіти може бути нівельовано обмеженим попитом на нього з боку самих працівників.

Згідно з даними дослідження [14], роботодавці розраховують в першу чергу на внутрішній потенціал для проведення навчання кадрів: 39% від загального обсягу навчальних курсів планують проводити власними силами, 16% - з використанням платформ онлайн навчання, 11% - з залученням зовнішніх консультантів. З початку пандемії COVID-19 тенденція до самостійної цифрової онлайнперепідготовки посилилася. При цьому змінюються напрями самоосвіти – 50% працівників сфери штучного інтелекту «прийшли» з інших сегментів економіки. У сфері створення контенту їх частка становить 72%, у торгівлі – 75%, в інженерній галузі – 67%.

За оцінками респондентів, близько 40% працівників вимагатимуть перепідготовки протягом півроку. 66% роботодавців оцінюють строк окупності інвестицій у дані заходи – до 1 року.

Висновки. Узагальнюючи проведене дослідження, можна стверджувати, що одним з основних напрямків відновлення економіки, на яку негативно впливають кризові процеси, спровоковані коронавірусом, є активізація диджиталізації бізнесу. Аналіз практики проведення цифрової трансформації бізнесу дозволив виділити:

1) Основні чинники, що перешкоджають ефективній цифровізації бізнесу:

- ✓ зарегульованість та неефективне законодавство;
- ✓ дефіцит коштів, бюджетні обмеження;
- ✓ недостатність технологічних ресурсів підприємств;
- ✓ незацікавленість керівників підприємств;
- ✓ дефіцит кваліфікованих фахівців, які володіють необхідним набором цифрових компетенцій;
- ✓ низький рівень знань і навичок працівників в цифровому середовищі;
- ✓ зростання рівня кіберзлочинності та зниження конфіденційності;
- ✓ застаріла ІТ-структура тощо.

2) Основні позитивні ефекти сучасної активізації диджиталізації бізнесу:

- ✓ збільшення обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) внаслідок завоювання нових ринків, створення нових продуктів;
- ✓ поліпшення якісних характеристик продукції (послуг);
- ✓ підвищення продуктивності праці;
- ✓ зниження операційних витрат, скорочення тимчасових матеріальних витрат;
- ✓ оптимізація комунікацій;
- ✓ максимальне врахування актуальних змін споживчих переваг;
- ✓ цілодобовий доступ до засобів ІКТ, забезпечення легко доступності кіберструктури тощо.

Визначені в роботі основні чинники диджиталізації характеризують актуальні проблеми даного процесу та резерви підвищення ефективності діяльності підприємств. Їх врахування при грамотній реалізації концепту цифрової трансформації бізнесу до-

зволить суб'єктам господарювання зберегти / підвищити свою конкурентоздатність.

Л і т е р а т у р а

1. Денков Д., Каракуц А., Щедрін Ю. Вплив COVID-19 та карантинних умов на економіку України. Київ : Центр прикладних досліджень. 2020. 56 с.
2. Трансформація розумного бізнесу в нестабільному мирі. *Новые перспективы развития. Отчет BloombergMediaStudios*. 2020. URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/GJEYOBQV>
3. New IDC Spending Guide Shows Continued Growth for Digital Transformation in 2020, Despite the Challenges Presented by the COVID-19 Pandemic. URL: https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS463772_20
4. Shevtsova H., Shvets N., Kramchaninova M., Pchelynska H. In search of smart specialization to ensure the sustainable development of the post-conflict territory: the case of the Luhansk region in Ukraine. *European Journal of Sustainable Development*. V. 9 N. 2, June 2020. P. 512-524. doi: 10.14207/ejsd.2020.v9n2p512.
5. Бізнес на карантині. URL: <https://opendatabot.ua/blog/427-business-quarantine>
6. Є. Поремчук Час змін: з чого бізнесу розпочати цифрові трансформації. Березень 2021. URL: <https://mind.ua/openmind/20223845-chas-zmin-z-chogo-biznesu-rozpochati-cifrovi-transformaciyi>
7. Індекс цифрової трансформації від ЕБА – дослідження стану цифрової трансформації на підприємствах. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/tehnologii/indeks-cifrovoi-transformacii-vid-eba-doslidzenna-stanu-cifrovoi-transformacii-na-pidприємствah>
8. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки : розпорядження Кабінету міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text>
9. С. М. Бортник Світовий досвід підтримки функціонування та продуктивності підприємств під час пандемії COVID-19. *Актуальні питання діяльності суб'єктів господарювання в умовах пандемії COVID-19 : матеріали міжнар. наук.-практ. конф.* Харків : ХНУВС, 2021. С. 35-40.
10. Encyclopedia of Information Science and Technology, Fourth Edition (10 Volumes). *IGI Global*, June, 2017. 8104 p.
11. С. Козолуп Трансформація підходів до бізнесу в умовах пандемії. *Commercial Property*. №4(212). квітень 2021. URL: <https://commercialproperty.ua/interview/transformatsiya-pidkhodiv-do-biznesu-v-umovakh-pandemii/>
12. М. Кондратенко Пандемія COVID-19 спричинила втрату чверті мільярда робочих місць - звіт МОП. *Політика і суспільство*. URL: <https://www.dw.com/uk/pandemiia-covid-19-sprychynyla-vtratu-chverti-miliarda-robochikh-mists-zvit-mop/a-56340090>
13. Як пандемія COVID-19 змінила ринок праці в Україні. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3104312-ak-pandemiia-covid19-zminila-rinok-praci-v-ukraini.html>
14. А. Полякова Навички майбутнього: як не залишитися без праці через 5 років. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/10/27/666642/>
15. В. Фішук Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою / Фішук В., Матюшко В., Чернев С., Юрчак О., Лаврик Я., Амелін А. *«Цифрова аджен-*

да України», оцінки *UkrainianInstitutefortheFuture*. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>

References

- Denkov D., Karakuc A., Shchedrin Yu. Vpliv COVID-19 takarantinihumovnaekonomikuUkraini. Kiiv : Centrprikladnihdoslidzhen'. 2020. 56 s.
- Transformaciya razumnogobiznesa v nestabil'nom mire. Novyeperspektivyrazvitiya. OtchetBloombergMediaStudios. 2020. URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/GJEYOBQV>
- New IDC Spending Guide Shows Continued Growth for Digital Transformation in 2020, Despite the Challenges Presented by the COVID-19 Pandemic. URL: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS46377220>
- Shevtsova H., Shvets N., Kramchaninova M., Pchelynska H. Insearchofsmartspecializatsiynotsur ethesustainabledevelopmentofthepost-conflicterritory: thecaseoftheLuhanskregioninUkraine. *EuropeanJournalofSustainableDevelopment*. V. 9 N. 2, June 2020. P. 512-524. doi: 10.14207/ejsd.2020.v9n2p512.
- Biznesnakarantini. URL: <https://opendatabot.ua/blog/427-business-quarantine>
- Є. Poremchuk Chaszmin: zchogobiznesurozpochatificrovi transformacii. Berezen' 2021. URL: <https://mind.ua/openmind/20223845-chas-zmin-z-chogo-biznesu-rozpochaty-cifrovi-transformaciyi>
- Indekscifrovoittransformacii vid EBA – doslidzhennyanastanucifrovoittransformacii napidpriemstvah. URL: <https://business.diaa.gov.ua/cases/tehnologii/indeks-cifrovi-transformacii-vid-eba-doslidzenna-stanu-cifrovi-transformacii-na-pidpriemstvah>
- ProskhvalennyaKonceptiirozvitkucifrovoiekonomikitasuspil'stvaUkrainina 2018-2020 roki : rozporjadzhennyaKabinetuministrivUkrainivid 17 sichnya 2018 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text>
- S. M. Bortnik Svitovij dosvid pid trimkifunkcionuvannyataproduktivnostipidpriemstvpidchaspandemii COVID-19. Aktual'ni pitannya diyal'nostisub'ektiv gospodaryuvannya v umovahpandemii COVID-19 : materialimizh nar. nauk.-prakt. konf. Harkiv : HNUVS, 2021. S. 35-40.
- Encyclopedia of Information Science and Technology, Fourth Edition (10 Volumes). *IGI Global*, June, 2017. 8104 p.
- S. Kozolup Transformaciya pidhodivdobiznesu v umovahpandemii. *CommercialProperty*. №4(212). kviten' 2021. URL: <https://commercialproperty.ua/interview/transformatsiya-pidkhodiv-do-biznesu-v-umovakh-pandemii/>
- M. Kondratenko Pandemiya COVID-19 sprichinilavtratushvertimil'yadarochohmisc' - zvit MOP. Politika i suspil'stvo. URL: <https://www.dw.com/uk/pandemiya-covid-19-sprychynyla-vtratu-chverti-miliarda-robochykh-mists-zvit-mop/a-56340090>
- Yakpandemiya COVID-19 zminilarinokpraci v Ukraini. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3104312-ak-pandemiya-covid19-zminila-rinok-praci-v-ukraini.html>
- A. Polyakova Navichkimajbutn'ogo: yaknezalishi tisyabezpracicherez 5 rokiv. *Ekonomichnapravda*. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/10/27/666642/>
- Fishchuk Ukraina 2030E – kraïna z rozvinutoyucifrovoyuekonomikoyu / Fishchuk V.,

Matyushko V., Chernev S., Yurchak O., Lavrik Ya., Amelin A. «CifrovaadzheniaUkraini», ocinkiUkrainianInstitutefortheFuture. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>

Pchelynska H.V., Vasylieva T.S. Digital transformation of business in the context of a pandemic.

Modern conditions of enterprises are characterized by unpredictability, economic instability, dynamism. This is caused by the COVID-19 pandemic. Businesses need to adapt to modern realities in order to remain viable during and after the crisis. Successful decisions of some global companies have identified digitalization as a key trend today. Thus, the study of the impact of business digitalization on the formation of competitive advantages in the activities of enterprises in modern conditions becomes extremely relevant. The article examines the trends and prospects for the development of digital business transformation in the world and in Ukraine. It was found that in 2020, the digital transformation, on the one hand, has become a challenge for the top management of many enterprises, on the other hand, has been a major factor in economic growth. In the world in 2020, the costs of digital transformation of business practices, products and management organizations continued to grow rapidly. The United States remains the largest geographic market for digitalization spending. In second place - China, in third place - Western Europe. An expert study of the performance of private and public sectors of the economy shows a moderate level of overall digital transformation in Ukraine. In particular, the highest rating is given to the general level of digitalization of companies, investment in the development of digital technologies. The lowest values are: the general level of development of digital infrastructure and digital inclusion. It is determined that, in a pandemic, increasing the efficiency of digitalization of business processes is achieved through reengineering. The article considers the modern model of enterprise management and business transformation strategies in the context of the COVID-19 pandemic. The conditions of their realization for increase of competitiveness of the enterprises are defined. Assessing the impact of the digital transformation on the labor market shows rising unemployment and falling wages. However, this has accelerated the transformation of the labor market, increased demand for innovations related to digitalization and computerization of jobs. The factors that hinder the development of digital trends in Ukraine and the transformation of the Ukrainian economy into a digital one are systematized. The main positive effects of modern intensification of business digitalization are determined.

Keywords: digital transformation, business, pandemic, digitalization factors, efficiency.

Пчелинська Ганна Володимирівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, навчально-науковий інститут економіки і управління, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, pchelynska2@gmail.com

Васильєва Тетяна Сергіївна - студентка гр. ООП-19д, кафедра обліку і оподаткування, навчально-науковий інститут економіки і управління, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, tata.tata.sever@gmail.com

Стаття подана 16.10.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-60-65>

УДК 336.262:336.4:339.96:339.944.2

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФАНДРАЙЗИНГУ: ПОРІВНЯННЯ ДОСВІДУ УКРАЇНИ І США

Семененко І.М., Сребряк К.І.

THE MAIN TRENDS IN FUNDRAISING: COMPARISON OF THE EXPERIENCE OF UKRAINE AND THE UNITED STATES

Semenenko I.M., Sieriebriak K.I.

Фандрайзинг є процесом залучення коштів на досягнення визначених цілей через реалізацію певних проєктів. Пошук коштів здійснюється на різні напрями і сфери діяльності, а також за рахунок залучення різних джерел фінансування, і є досить популярним і серед політиків, і серед представників сфери культури, і серед підприємців тощо. Проте використання інструментів фандрайзингу в Україні почало широко аналізуватися в дослідницькій літературі приблизно з 2000-х років. Мета статті полягає в аналізі основних тенденцій фандрайзингу в Україні та США та їх порівнянні.

У статті зазначено, що фандрайзинг часто ототожнюють з благодійною діяльністю, і саме цей напрямок було обрано для аналізу. Збір коштів є досить поширеним у Сполучених Штатах. Інструменти фандрайзингу широко використовуються недержавними некомерційними організаціями для пошуку коштів для реалізації проєктів, для яких важко отримати фінансування від державних органів чи представників бізнесу. В Україні подібний збір коштів та благодійна діяльність розпочався лише з набуттям незалежності країни.

В статті подано динаміку обсягів пожертв у США за останні 40 років, а також визначено основні напрями та зміни в структурі пожертв за видами благодійників. Загалом спостерігається значне збільшення обсягів пожертв американців, і таке зростання відбувається щороку, навіть з урахуванням інфляції та кризи пандемії covid-19. Для порівняння наведено аналогічні показники в Україні за останні кілька років. Визначено, що напрями споживання та структура джерел фінансування благодійної діяльності в США та в Україні суттєво відрізняються. Якщо припустити, що кошти збираються, як правило, на ті проєкти, які погано підтримуються або не підтримуються державою, то можна відзначити, що ці сфери в значеннях країнах мають проблеми з підтримкою з боку державних органів і фондів.

Таким чином, процеси збору коштів у кожній країні реалізуються по-різному залежно від факторів, які на них впливають. З урахуванням основних тенденцій фандрайзингу та порівняння досвіду України та США визначено чинники, що впливають на процеси фандрайзингу. Ці чинники потребують подальшого дослідження.

Ключові слова: фандрайзинг, збір коштів, пожертви, благодійна діяльність, благодійний внесок, джерело фінансування, проєкт.

Вступ. Питання пошуку ресурсів є актуальним завданням для кожного економіста. Процес залучення коштів сьогодні відокремлюють в окрему діяльність – фандрайзинг або фандрейзинг, що дослівно з англ. «fundraising» означає «збір коштів».

Дуже часто фандрайзинг ототожнюють з пошуком коштів саме для соціально значущих проєктів. Наприклад, у [1, с. 12] наведено таке визначення фандрайзингу, як «професійної діяльності щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проєктів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора». Очевидно, що таке визначення корелює з діяльністю громадських організацій у пошуку ресурсів, що активізувалася після 2014 року у напрямку реалізації соціальних проєктів, спрямованих на відновлення і розвиток регіонів у постконфліктній трансформації.

Натомість, пошук коштів може здійснюватися і для підприємницької діяльності, особливо коли це стосується створення нового інноваційного продукту, і на релігійні потреби, і на створення предметів мистецтва тощо. Тому доцільним є представити загальне визначення згідно Оксфордського словника: фандрайзинг – це "пошук фінансової підтримки для благодійного фонду, справи чи іншого підприємства" [2]. Тобто пошук коштів може здійснюватися на будь-який напрямок, який є актуальним для тих людей, які збирають ці кошти.

Постановка задачі. В Україні фандрайзинг ототожнюється, насамперед, з соціальними проєктами. Діяльність з пошуку коштів стала особливо популярною після 2014 року, коли спостерігався

бум діяльності громадських об'єднань, спрямованої на вирішення різноманітних проблем суспільства в період постконфліктної трансформації. Натомість, питанню розвитку фандрайзингу приділялась увага вчених і до 2014 року. Наприклад, І. Круп'як і Б. Круп'як досліджували особливості розвитку фандрайзингу в Україні, починаючи з 2013 року [3]. Слід зазначити, що діяльність із збору коштів на різні проекти була і раніше 2013 року, проте відсутня статистична інформація, яка дозволить оцінити результативність використання цих коштів або тенденції у зміні напрямів використання. А. Глебова досліджувала теоретичні основи фандрайзингу і, зокрема, визначила про низьку позицію України у рейтингу країн з розвитку приватної благодійності [4]. Така позиція пояснюється, насамперед, низькою довірою громадян України до благодійників та великою кількістю зареєстрованих, але непрацюючих благодійних організацій. Це можна сказати і про неприбутковий сектор взагалі: лише невеличкий відсоток зареєстрованих громадських об'єднань, зокрема, громадських організацій, працює і є впізнаними серед суспільства. І. Моргачов разом із групою дослідників визначав питання створення окремих інвестиційних фондів для агрегування коштів для сталого економічного розвитку країни [5]. Такі фонди можуть ставати власне джерелами фінансування для проектів.

Існують й інші наукові та методичні публікації, присвячені питанню фандрайзингу. Проте, якщо міжнародна спільнота досліджувала організацію фандрайзингу ще у 70-х-80-х рр. минулого століття, застосування таких інструментів в Україні широко почало аналізуватися у науковій літературі приблизно після 2000-х рр. Зазначене обумовлює актуальність дослідження процесів залучення коштів на реалізацію різноманітних проектів саме сьогодні. Проте у цій роботі акцент буде здійснюватися саме на напрямках та джерелах фандрайзингу в Україні порівняно з США – країни, з якої до нас прийшло це визначення [6].

Отже, метою статті є аналізосновних тенденцій фандрайзингу в Україні та США і їх порівняння.

Результати. Фандрайзинг є досить розповсюдженим явищем у США. Інструменти фандрайзингу широко вживаються недержавними некомерційними організаціями при пошуку коштів для реалізації проектів, на які важко отримати фінансування від державних органів або представників бізнесу [6]. Дуже часто фандрайзинг ототожнювався саме з благодійною діяльністю, яка почала здійснюватися лише з початком незалежності України. Сьогодні фандрайзинг розповсюджується на різні сектори діяльності, у т.ч. розвиток стартапів і бізнесу, проте дуже часто інформація, яка є доступною для аналізу, стосується саме пожертв і благодійної діяльності.

Якщо розглядати саме благодійну діяльність, то як приклад розподілу коштів на різні напрями, можна навести інформацію щодо пожертв у 2006 і 2019 роках у США. Дані представлені Giving USA, що є американською благодійною організацією і акумулює інформацію про різного роду пожертви (табл. 1).

В цілому спостерігається суттєве зростання суми пожертв американцями. І таке зростання відбувалось майже щорічно, навіть з урахуванням інфляції. При чому виходячи з табл. 1 і рис. 1, можна побачити, що пожертви зростають за кожним напрямом. Незважаючи на кризу через пандемію коронавірусу, у 2020 році сума пожертв американців досягла рекордної суми [9]. Найбільше зростання спостерігається саме за напрямом міжнародних справ, тобто на користь громадян інших держав.

З 1980 року, динаміку обсягу пожертв в США можна навести на рис. 1. Очевидним є майже постійне щорічне зростання обсягу пожертв за винятком окремих років, у т.ч. в період всесвітньої кризи 2008-2009 рр. В цілому за 40 років обсяг пожертв збільшився більш ніж в 3 рази (з урахуванням рівня інфляції).

Таблиця 1

Напрями споживання благодійних коштів у США за Giving USA (складено за [7; 8])

Напрями споживання коштів (пожертв)	2006		2020		Темп зростання
	Сума, млрд. дол. США	Частка у загальному обсязі, %	Сума, млрд. дол. США	Частка у загальному обсязі, %	
Релігія	93,18	35,8	131,08	28,4	1,4
Освіта	38,56	14,8	71,34	15,5	1,9
Послуги для людей	25,36	9,7	65,14	14,1	2,6
Здоров'я	22,54	8,7	42,12	9,1	1,9
Вклади у фонди	21,7	8,3	58,17	12,6	2,7
Суспільно корисні проекти	14,03	5,4	48	10,4	3,4
Мистецтво і культура	13,51	5,2	19,47	4,2	1,4
Навколишнє середовище і тварини	8,86	3,4	16,14	3,5	1,8
Міжнародні справи	6,39	2,5	25,89	5,6	4,1
Інші напрями	16,15	6,2			0,0
Разом	260,28		477,35		1,8

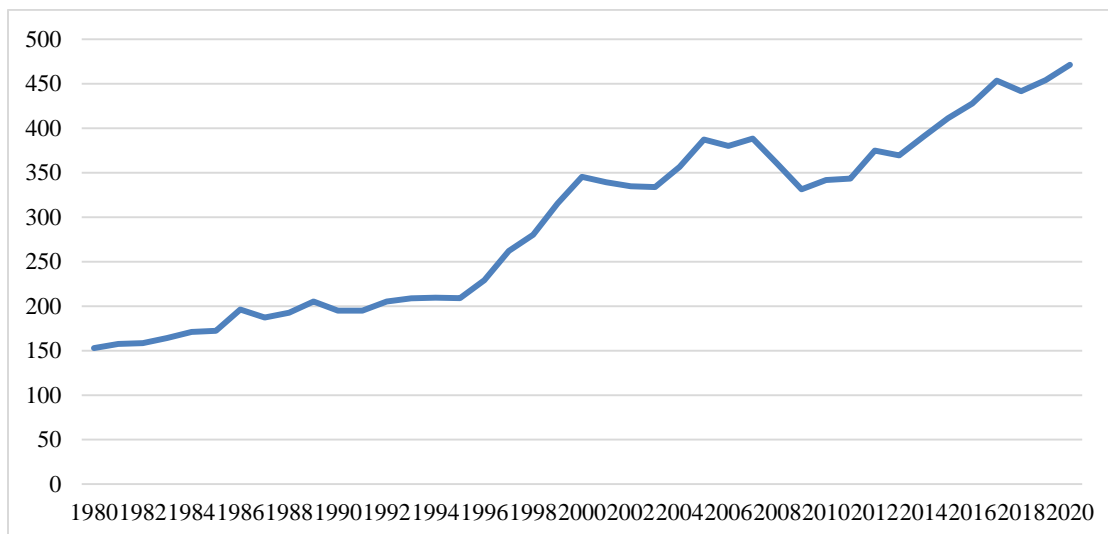


Рис. 1. Динаміка загального обсягу пожертв у США за 40 років [10]

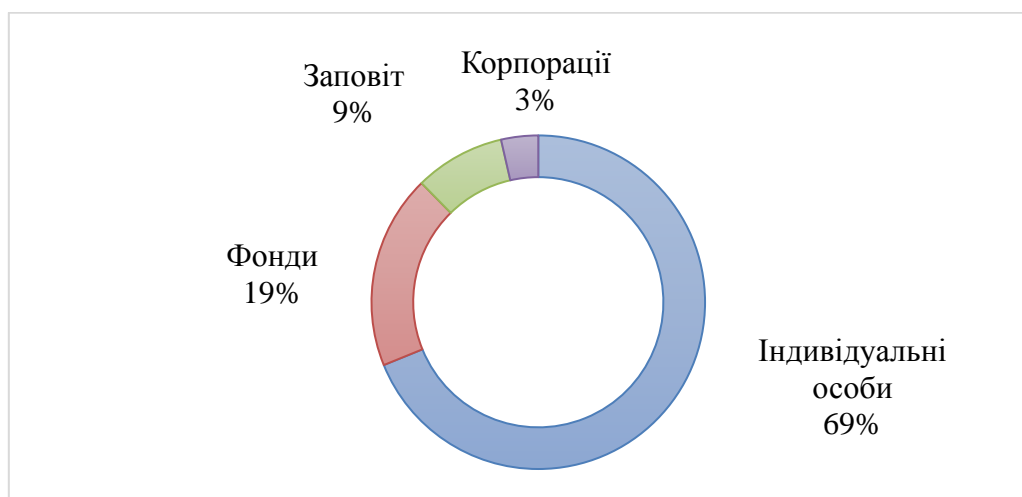


Рис. 2. Структура пожертв у США за типами благодійників у 2020 році [9]

Таблиця 2

Динаміка структури пожертв у США за типами благодійників [10]

Тип благодійників	1980		2020		Темп зростання обсягу пожертв
	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%	
Індивідуальні особи	128,02	83,71	324,1	68,85	2,5
Фонди	8,84	5,78	88,55	18,81	10,0
Заповіт	8,99	5,88	41,19	8,75	4,6
Корпорації	7,08	4,63	16,88	3,59	2,4

Структура пожертв у США за типами благодійників у 2020 році представлена на рис. 2 [9].

Найбільший вклад вносять в сукупності саме індивідуальні особи, незважаючи на те, що сума їхніх окремих пожертв є, як правило, меншою за суми окремих пожертв від корпорацій і фондів. Отже, така суттєва частка досягається за рахунок ефекту масштабу. Як зазначає Giving USA [9], це лише другий раз, коли ця частка дорівнювала менше 70%, тобто,

у відносному значенні вклади окремих індивідів є навіть більшими.

При чому, порівняно з 1980 роком обсяг пожертв від індивідуальних осіб зріс у 2,5 рази, тоді як частка у загальному обсязі зменшилась з 83,71% до 68,85%. Найбільш суттєве зростання спостерігається за вкладами фондів: їх обсяг за 40 років виріс у 10 разів, а частка відповідно з 5,88% до 18,81%. Натомість, темп зростання пожертв від корпорацій є найменшим (табл. 2) [10].

Структура благодійників в Україні є дещо іншою. Так, за даними Українського Форуму Благодійників [11] (рис. 3), частка фізичних осіб у загальному обсязі вкладень складає лише 11,9%, бізнес-сектор надає 21,8% пожертв, тоді як переважним джерелом фінансування благодійної діяльності є міжнародні гранти (42,8%). Окремим джерелом фінансування представлені національні гранти (тобто державні кошти) – 1,1%, а також учасники і засновники благодійних організацій (що теоретично можна прирівняти до такого джерела у США як фонди), частка яких складає 20,7%.

Напрями використання благодійних коштів в Україні також різняться від досвіду США. Зокрема, в Україні у 2020 році суттєва кількість благодійних внесків була розподілена між двома напрямками: соціальний захист (53,1% від загального обсягу по-

жертв) і охорона здоров'я (38,8% від загального обсягу пожертв). Частка кожного з решти напрямів є невеликою (до 2,5%). Проте порівняно з 2015 роком розподіл між напрямками змінився (табл. 3).

У 2015 році соціальний захист і охорона здоров'я також були пріоритетними напрямками для витрачання благодійних коштів. Окрім зазначених, були наявні ще такі напрями як економічний розвиток та допомога армії, частка яких також була вагомою у загальному обсязі. У 2020 році за даними Українського Форуму Благодійників [11] внески на допомогу армії не здійснювались, зник також такий напрям, як захист довкілля та тварин, який у 2015 році дорівнював 3,474 млн грн (або 0,5% від загального обсягу коштів). В цілому загальна сума благодійних внесків в Україні за 5 років знизилась на 7%.

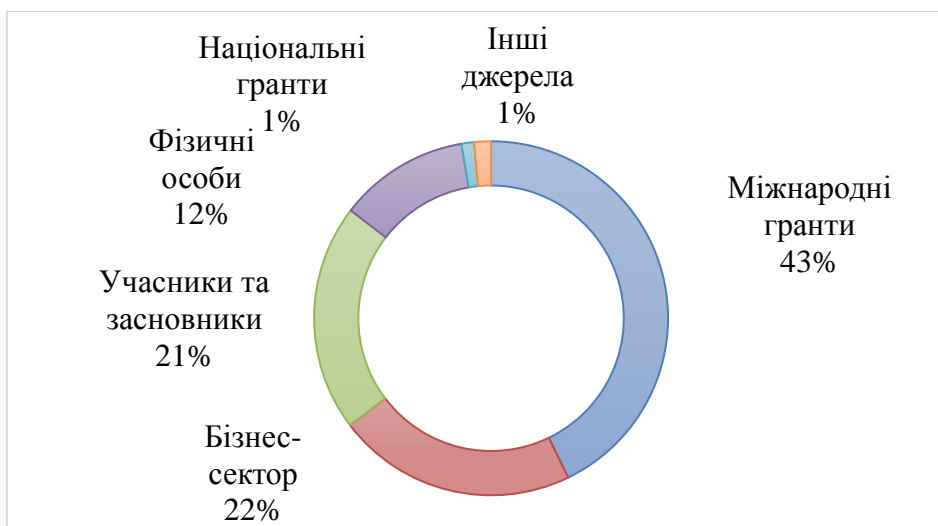


Рис. 3. Структура пожертв в Україні за типами благодійників у 2020 році [11]

Таблиця 3

Напрями споживання благодійних коштів в Україні [11]

Напрями споживання коштів (пожертв)	2015		2020		Темп зростання
	Сума, грн	Частка у загальному обсязі, %	Сума, грн	Частка у загальному обсязі, %	
Соціальний захист	427 016 179	58,7	360 894 209	53,2	0,85
Охорона здоров'я	108 169 139	14,9	263 814 379	38,9	2,44
Економічний розвиток	60 540 814	8,3	7 761 799	1,1	0,13
Допомога армії	50 139 998	6,9	--		
Спорт та фізична культура	20 341 824	2,8	16 901 539	2,5	0,83
Мистецтво та культура	13 122 834	1,8	7 039 866	1,0	0,54
Розвиток науки та освіти	9 795 913	1,3	12 841 406	1,9	1,31
Захист довкілля та тварин	3 474 904	0,5	--		
Інше	34 723 001	4,8	9 561 126	1,4	0,28
Разом	727324606		678814324		0,93

Зазначена інформація не означає, що в Україні у 2020 році не витрачалися кошти на допомогу армії або на захист довкілля. Наведені дані є агрегованою інформацією про благодійні внески, які здійснювались в рамках діяльності професійної асоціації благодійних організацій в Україні (якою є Український Форум Благодійників), що включає 39 провідних благодійних вітчизняних організацій [12]. Проте ця інформація показує основні тенденції у сфері фандрайзингу і надання благодійної допомоги в Україні.

Висновки. Таким чином, порівнюючи основні напрями вкладень та джерела благодійних внесків в США і Україні, можна зробити такі висновки та підтвердити такі тези:

1. В кожній країні по-різному реалізуються фандрайзингові процеси залежно від тих чинників, що на них впливають. В США збір коштів на реалізацію різноманітних процесів є поширеним процесом, що здійснюється багатьма організаціями. Ці організації мають довіру серед мешканців і допомагають вирішити ті проблеми суспільства, які суто державні установи вирішити не можуть. В Україні благодійна діяльність та саме поняття фандрайзинг з'явилися після набуття країною незалежності, але рівень активності таких процесів є набагато нижчим. Якщо порівняти відносні значення обсягів пожертв до ВВП країн, то США буде набагато попереду України (2,2% проти 0,016%), проте досвід фандрайзингу у США має набагато більшу історію.

2. Напрями пожертв також різняться між країнами: якщо в США в останні роки переважає підтримка релігійних організацій, то в Україні пріоритетними є соціальний захист та охорона здоров'я. Якщо виходити з того, що кошти збираються, як правило, на ті проекти, які слабко підтримуються або взагалі не підтримуються державою, то відповідно можна зазначити, що саме ці напрями в цих країнах мають проблеми з підтримкою державними установами та коштами.

3. Серед чинників, що впливають на фандрайзингові процеси, можна назвати накопичений досвід фандрайзингу, громадянську активність і культуру країн, рівень довіри до різних установ, прозорість роботи благодійних установ, політичний та соціально-економічний стан і стабільність країни, державна підтримка різних сфер діяльності та інші. Ці чинники впливають і на напрями фінансування, і на обсяги благодійних внесків, і на активність представників тих чи інших джерел фінансування. Зазначені чинники потребують подальшого дослідження.

Література

1. Чернявська О. В., Соколова А. М. Фандрайзинг. Навч. посіб. 2-е вид., з доопрац. та допов. К.: Алерта, 2015. 272 с.
2. Oxford English dictionary. URL: <https://www.lexico.com>
3. Круп'як І., Круп'як Б. Особливості розвитку фандрайзингу в Україні. Ефективна економіка. 2019. №10. URL:

http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/55.pdf
DOI: 10.32702/2307-2105-2019.10.53

4. Глебова А. О. Сучасні теоретичні та практичні аспекти процесу організації фінансування соціально важливих проєктів на основі фандрайзингу. Проблеми економіки. 2013. №4. С. 206-211.
5. Morhachov I., Ovcharenko I., Ivchenko Y., Buchniev M., Tkachenko N., Derzhak N. Creation of Investment Funds in Ukraine by Individuals as a Criterion for Sustainable Development of the Country's Economy. European Journal of Sustainable Development. URL: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2021.v10n4p271>
6. Куликова Ю. П. Фандрайзинг в сфері культури. Вестн. Том. гос. ун-та. Культурология и искусствоведение. 2012. №4 (8). С. 32-39.
7. Klein K. Fundraising for Social Change, 7th Edition. Wiley, 2016. 448 p.
8. Giving USA 2020: Charitable giving showed solid growth, climbing to \$449.64 billion in 2019, one of the highest years for giving on record. 2020. URL: <https://givingusa.org/giving-usa-2020-charitable-giving-showed-solid-growth-climbing-to-449-64-billion-in-2019-one-of-the-highest-years-for-giving-on-record/>
9. Giving USA 2021: In a year of unprecedented events and challenges, charitable giving reached a record \$471.44 billion in 2020 / Lilly Family School of Philanthropy. 2021. URL: <https://philanthropy.iupui.edu/news-events/news-item/giving-usa-2021-in-a-year-of-unprecedented-events-and-challenges-charitable-giving-reached-a-record-471.44-billion-in-2020.html?id=361>
10. Americans gave a record \$471 billion to charity in 2020 / Future of philanthropy. Fast Company. 2021. URL: <https://www.fastcompany.com/90647835/americans-gave-a-record-471-billion-to-charity-in-2020>
11. Український Форум Благодійників. Інфографіка. URL: <https://rating.ufb.org.ua/rating/blago-charts>
12. Український Форум Благодійників. URL: <https://ufb.org.ua/about-us/>

References

1. Chernyavs'ka O. V., Sokolova A. M. Fundrayzinh. Navch. posib. 2-e vyd., z dooprats. ta dopov. K.: Alerta, 2015. 272 s.
2. Oxford English dictionary. URL: <https://www.lexico.com>
3. Krup'yak I., Krup'yak B. Osoblyvosti rozvytku fundrayzynu v Ukraini. Efektyvna ekonomika. 2019. №10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/55.pdf
DOI: 10.32702/2307-2105-2019.10.53
4. Hlybova A. O. Suchasni teoretychni ta praktychni aspekty protsesu orhanizatsiyi finansuvannya sotsial'no vazhlyvykh proektiv na osnovi fandreyzynu. Problemy ekonomiky. 2013. №4. S. 206-211.
5. Morhachov I., Ovcharenko I., Ivchenko Y., Buchniev M., Tkachenko N., Derzhak N. Creation of Investment Funds in Ukraine by Individuals as a Criterion for Sustainable Development of the Country's Economy. European Journal of Sustainable Development. URL: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2021.v10n4p271>
6. Kulikova YU. P. Fundrayzing v sfere kul'tury. Vestn. Tom. gos. un-ta. Kul'turologiya i iskusstvovedeniye. 2012. №4 (8). S. 32-39.
7. Klein K. Fundraising for Social Change, 7th Edition. Wiley, 2016. 448 p.
8. Giving USA 2020: Charitable giving showed solid growth, climbing to \$449.64 billion in 2019, one of the highest years for giving on record. 2020. URL:

- <https://givingusa.org/giving-usa-2020-charitable-giving-showed-solid-growth-climbing-to-449-64-billion-in-2019-one-of-the-highest-years-for-giving-on-record/>
9. Giving USA 2021: In a year of unprecedented events and challenges, charitable giving reached a record \$471.44 billion in 2020 / Lilly Family School of Philanthropy. 2021. URL: [https://philanthropy.iupui.edu/news-events/news-item/giving-usa-2021:-in-a-year-of-unprecedented-events-and-challenges,-charitable-giving-reached-a-record-\\$471.44-billion-in-2020.html?id=361](https://philanthropy.iupui.edu/news-events/news-item/giving-usa-2021:-in-a-year-of-unprecedented-events-and-challenges,-charitable-giving-reached-a-record-$471.44-billion-in-2020.html?id=361)
 10. Americans gave a record \$471 billion to charity in 2020 / Future of philanthropy. Fast Company. 2021. URL: <https://www.fastcompany.com/90647835/americans-gave-a-record-471-billion-to-charity-in-2020>
 11. Ukrayins'kyy Forum Blahodiynykiv. Infografika. URL: <https://rating.ufb.org.ua/rating/blago-charts>
 12. Ukrayins'kyy Forum Blahodiynykiv. URL: <https://ufb.org.ua/about-us/>

Semenenko I.M., Sieriebriak K.I. The main trends in fundraising: comparison of the experience of Ukraine and the United States.

Fundraising is the process of raising funds to achieve specific goals through implementation of certain projects. Funds are raised for various directions and areas of activity, as well as by attracting different sources of funding. However, the use of fundraising tools in Ukraine began to be widely analyzed in the research literature after about the 2000s. The goal of the article is to analyze the main trends in fundraising in Ukraine and the United States and compare them.

The article states that fundraising is often identified with charitable activities, and this area was chosen for analysis. Fundraising is quite common in the United States. Fundraising tools are widely used by non-governmental non-profit organizations in finding funds to implement projects, for which it is difficult to obtain funding from the government agencies or business representatives. In Ukraine, the similar fundraising and charity activity began only with the country's independence.

The dynamics of the volume of donations in the United States over the past 40 years is presented, and the main directions and changes in the structure of donations by types of philanthropists are identified in the article. In general, there is a significant increase in the amount of donations by the Americans. And such growth took place almost every year, even taking into account inflation and pandemic crisis. For comparison, the similar indicators in Ukraine for the past few years are presented. It is determined that the directions of consumption and the structure of sources of funding for charitable activities in the United States and Ukraine differ significantly. If we assume that funds are collected, as a rule, for those projects that are poorly supported or not supported at all by the government, then it can be noted that these areas in these countries have problems with support from government agencies and funds.

Thus, fundraising processes are implemented differently in each country depending on the factors that affect them. Taking into account the main trends in fundraising and the comparison of the experience of Ukraine and the United States, the factors influencing fundraising processes are defined. These factors require further research.

Keywords: fundraising, raising of funds, donations, charity, charitable contribution, source of funding, project.

Семененко Інна Максимівна – д.е.н., професор, завідувачка кафедри економіки і підприємництва СХУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк.

Сєвєр'як Ксенія Ігорівна – д.е.н., професор, професор кафедри економіки і підприємництва СХУ ім. В. Даля, Україна, м. Сєвєродонецьк.

Стаття подана 17.09.2021

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-66-76>

УДК 332.146:330.322

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЛУГАНСЬКОГО І ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ: ЗНАЧУЩІСТЬ, ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ

Чорна О.Ю., Касьяненко Д.Ю., Чорний В.О.

THE SIGNIFICANCE, PROBLEM ISSUES AND DIRECTIONS OF INCREASEMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF LUHANSK AND DONETSK REGION

Chorna O.Y., Kasianenko D.Y., Chornyi V.O.

Висока інвестиційна привабливість регіону виступає вагомим чинником його соціально-економічного розвитку та зумовлює актуальність і необхідність дослідження феномену інвестиційної привабливості. У статті розглянуто існуючі у сучасній науці різноманітності трактування поняття інвестиційної привабливості, виявлено суперечливих деяких аспектів поняття «інвестиційна привабливість регіону» та уточнено його зміст. Для Донецької та Луганської області доведена значущість сприяння їх інвестиційної привабливості в сучасних економічних і політичних умовах, проаналізовано динаміку інвестицій в країну і регіони та вирішено причини негативної тенденції зниження їх кількості; досліджено основні стратегії розвитку Луганської та Донецької області на перспективу та обґрунтовано варіанти покращення іміджу зазначених регіонів задля підвищення їх інвестиційної привабливості.

Ключові слова: інвестор, інвестиційна привабливість, інвестиційний паспорт, регіон, інвестиція, показники, фактори інвестиційної привабливості регіону, регіональний бренд, імідж регіону, проект, соціально-економічний розвиток

Постановка проблеми. Найвагомим чинником забезпечення стабільного економічного розвитку країни та становлення її позитивного іміджу у світі є її інвестиційна привабливість. На сьогодні залучення інвестицій до регіонів України, перехід до результативного управління інвестиційною діяльністю, створення передумови для ефективної співпраці з іноземними країнами, розвиток сучасного суспільства територій, побудова ефективної регіональної політики, спрямованої на забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості територій набуває важливості в рамках державної політики України, стає першочерговими завданнями для держави.

Проблема дефіциту фінансових ресурсів в державі, відсутність можливості самостійно інвестувати кошти потребує інвестиційної активності регіонів, яка допоможе не тільки с джерелами одержання

майбутніх фінансових ресурсів для регіону, але є головним чинником регіонального розвитку в умовах децентралізації та євроінтеграції особливо на Сході країни.

Сьогодні внутрішнє і зовнішнє становище Донецької та Луганської області визначається складною сукупністю факторів, що несуть у собі як загрози і ризики, так і можливості для майбутніх інвесторів, проте негативна тенденція свідчить про те, що у регіон не приходять приватні іноземні інвестиції. Українські банки відмовляються брати під заставу активи та видавати кредити на цих територіях, молодь їде з регіону навчатися і потім не повертається, залишившись там, де є робота, комфортний життєвий простір та безпека. Ситуація потребує комплексного і потужного реагування: на сході країни потрібно розбудувати нову сучасну конкурентоспроможну економіку, надавши додаткового поштовху для розвитку Донецької та Луганської областей в тому числі коштом іноземних інвестицій.

А отже, питання покращення інвестиційної привабливості Донецької та Луганської області є одним із визначальних засобів поживлення економіки регіону та її переходу до нових прогресивних технологічних процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фундаментальному дослідженню питань інвестиційної привабливості присвячені науково-практичні роботи закордонних науковців таких як І. Бланка, Е. Берга, Дж. Кейнса, Р. Коуза, Дж. Стиглиця, К. Макконелла, Ф. Перру, М., Фрідмена, Й. Шумпетера, та інших, а також вітчизняних дослідників Л. Абалкіна, М. Бутка, В. Вакуленка, Т. Васильєвої, А. Гайдуцького, В. Гейця, С. Герасименка, В. Гомольської, Д. Гуданіча, М. Єрмошенка, О. Кузьміна, І. Комарницького, К. Маркевича, Манчура І. Г., Новікової О. Ф., О. Носової, В. Сімоно-

вої, Пірожкова С. І., Т. Уманець, Т. Харічкова С. К., Хвесіка М. А., Л. Чернюк, та інших.

Питання підвищення інвестиційної привабливості регіону займають важливе місце у науковій періодиці, дослідження представлені в роботах А. Гайдучького, М. Герасимчука, О. Гелеверя Є. М., Т. Светличної, З. Луцишина, О. Матвеевої, А. Пересади.

Наукові здобутки цих та інших дослідників є вагомими для вітчизняної економічної та управлінської науки. Водночас попри таких суттєвих наукових досліджень з інвестиційної привабливості, сьогодні в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки розумінні інвестиційної привабливості регіону дослідники вважають занадто багатограним, а отже не визначеним повністю, що в свою чергу потребує більш ґрунтовного дослідження сутності даного поняття, виявлення його особливостей, а також вирішення чинників, які безпосередньо впливають на його рівень.

Дослідження питань інвестиційної привабливості регіону неможливе без аналізу нормативно-правової бази, щодо діяльності управління регіональним розвитком та інвестиційної діяльності. ґрунтовні дослідження передували розробці Стратегії розвитку Донецької та Луганської областей на період до 2027 року [28,29], положення і аналіз яких може стати вагомим підґрунтям для дослідження інвестиційної привабливості регіону, необхідними є також матеріали Державної служби статистики України за напрямом дослідження та діагностичний звіт, наприклад «Аналіз проблем економічного розвитку Донецької та Луганської областей» Проект: UA2002 [5].

Мета статті полягає у розкритті змісту та доведенні значущості інвестиційної привабливості регіону, аналізі наявного теоретичного базису інвестиційної привабливості регіону, уточненні поняття інвестиційної привабливості регіону, дослідженні динаміки інвестиційних вливань в Луганську і Донецьку області, виявлення причин негативної тенденції зниження їх кількості, вирішення факторів що прямо або опосередковано впливають на рівень інвестиційної привабливості регіону, визначити напрями підвищення та стабілізації інвестиційної привабливості Луганського і Донецького регіону, а також формування відповідних пропозиції щодо вирішення даної проблематики.

Матеріали й результати дослідження. У Світовому рейтингу інвестиційної привабливості, складеному Гамбурзьким інститутом світової економіки, у 2015 році Україна посіла 130-те місце серед 174 країн світу. Порівняно з 2014 роком наша країна опустилася на 41 сходинку. Сусідами України у рейтингу стали Алжир (129 позиція) та Ірак (131 позиція) [33]. У 2016 році вітчизняна економіка залишалась на 130 місці, а у 2017 році посіла 134-те місце в вищезазначеному рейтингу, погіршивши власний рейтинг на 4 позиції у порівнянні з минулим роком,

в 2018 році країна піднялась на три позиції і посіла 131 місце.

До негативних факторів ведення бізнесу в Україні експерти Всесвітнього економічного форуму відносять (за зменшенням): інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість працівників, погану етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я [19].

Аналіз прямих іноземних інвестицій в Україні з 2002 по 2019 рр. за даними Мінфіну України (рис. 1) дозволяє констатувати, що спостерігається досить негативна тенденція в їх динаміці. Таких низьких обсягів інвестування економіка країни не знала з 2005 р. Достатньо тривалий період (з 2004 р. до 2013 р.) інвестиційних припливів не було нижче рівня у 4,5–4,8 млрд дол. (при цьому ці антирекорди спостерігалися в найкризові 2009 та 2014 рр.), однак останні три роки не вдається досягнути навіть цього рівня.

Аналізуючи тенденцію 2002-2020 років, можна стверджувати, що обсяг залучених іноземних інвестицій в Україну значно скоротився, у порівнянні з 01.01. 2008 роком (рис. 1).

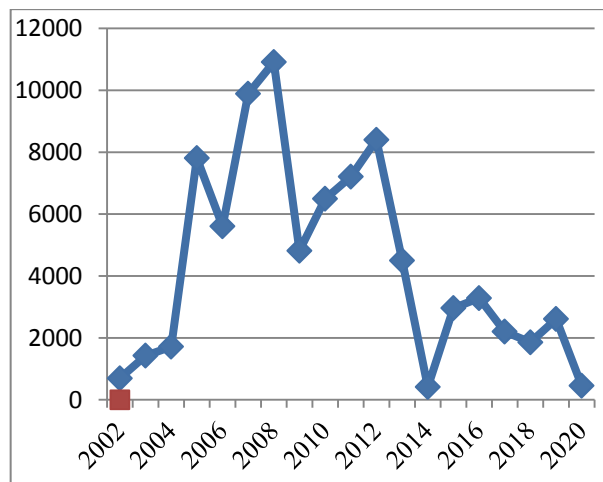


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну з 2002 по 2019 рр., млн дол. США [15]

У 2014 році, з початком війни на Донбасі і політичної кризи в країні намітилась стрімка негативна тенденція зниження кількості іноземних інвестицій.

Тоді в економіку України надійшло лише 2,5 млрд доларів - на 55% менше, ніж у 2013 році. Однак уже в наступному році в нашу країну «повірили», обсяг інвестицій склав 3,8 млрд доларів - удвічі більше, ніж роком раніше. Трохи зріс ще приплив іноземних вкладень у 2016 році, і ось в 2017-2018 роках відбулося серйозне падіння. Обсяг капітальних інвестицій скоротився на 70 млрд грн, або 34,9%

в першому півріччі 2020 року. У порівнянні з аналогічним періодом 2019 року він склав 163 млрд грн. Погіршення настроїв інвесторів можна порівняти з посткризовими настроями 2015 року.

До негативних чинників інвестиційного клімату в 2020 році можна віднести: вимушені карантинні заходи, кадрові зміни в уряді, уповільнення темпів реформ, корупцію, недосконалу боротьбу з реформуванням судової та правоохоронної системи та низку інших [15].

Звісно, в Луганській і Донецькій областях в Луганській і Донецькій областях карантинні заходи не додали інвестиційної привабливості регіонам і країні, проте досвід свідчить що глобально компанії не перестали інвестувати в цих же умовах. Так, на 35% знизився обсяг прямих іноземних інвестицій, але він не зупинився. Проте інвестиції були залучені не в Україну, а в інші держави, наприклад у країни Східної Європи, де обсяг прямих іноземних інвестицій склав десятки мільярдів доларів у 2020 році: Угорщина залучила \$4,2 млрд, Румунія — \$2,3 млрд, Болгарія — \$2,4 млрд, Словаччина — \$1,9 млрд, Польща — \$10 млрд. [15].

Необхідність підвищення інвестиційної привабливості регіону в економічному аспекті полягає в тому, що в умовах розвитку ринкових відносин інвестування є не тільки джерелом одержання грошових коштів для майбутнього розвитку, а й являється основним фактором зростання економіки країни в цілому. На сьогодні Україна має широкі інвестиційні можливості, але через макроекономічну нестабільність та недостатність правових гарантій захисту інвестованих коштів потенційні інвестори втрачають бажання проводити інвестиційну діяльність на території держави в цілому і регіонів зокрема [24].

Особливої актуальності дослідження інвестиційної привабливості набувають в Донецькій та Луганській областях. До 2014 р. в структурі економіки України Донецька та Луганська області були найбільшими за своїм потенціалом: у загальному обсязі ВРП частка Донецької області у 2012 р. складала 11,7% (2-ге місце в Україні після Києва), Луганської — 4% (6-те місце); частка в експорті продукції — відповідно 19,6% та 5,6%; частка зайнятого населення — відповідно 9,7% та 4,9% від загального показника по Україні. У Донецькій області на початок 2014 р. функціонувало 93,6 тис. юридичних осіб, у Луганській таких було 44,7 тис. Значна кількість серед них належали до великих підприємств. В цих областях була сконцентрована вугледобувна, енергетична, металургійна, коксохімічна, хімічна, машинобудівна промисловість [2].

На рис. 2 надано дослідження ролі Донецької та Луганської областей в Україні за основними економічними показниками, % від рівня по Україні за даними Державної служби статистики України [15] та Діагностичного звіту за 2019-2020 рр. [5].

Примітки: для ВРП — 2018 рік, експорт — 2019 рік, кількість підприємств — 2019 рік, капіта-

льні інвестиції — 2019 рік, населення — 2020 рік, власні доходи місцевих бюджетів — 2020 рік

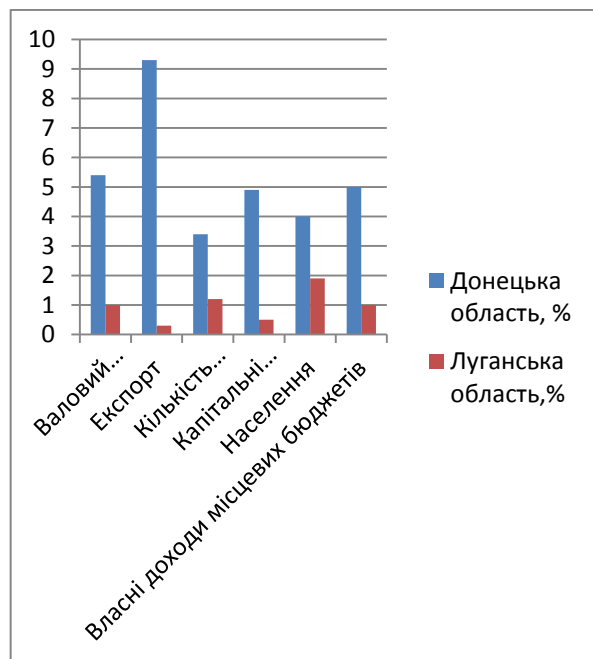


Рис. 2. Роль Донецької та Луганської областей в Україні за основними економічними показниками, % від рівня по Україні за даними 2019-2020 рр. [5,15]

У 2013 році експерти прогнозували, що у 2018 році валовий регіональний продукт у Донецькій області міг би становити 252 млрд грн, або бути у 2,3 рази більшим, а в Луганській області — 113 млрд грн, або у 4,2 рази більшим. У доларовому еквіваленті різниця могла б становити 9,3 та 4,2 млрд дол. США [5].

Інвестори знають про ресурсні, територіальні, кадрові, промислові переваги Луганської та Донецької області, проте вважають що значна кількість ризиків нівелюють ці переваги у порівнянні із європейськими країнами-сусідами. Тому починаючи з 2015 року в Луганській області спостерігається стрімке зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій. У 2015 році показник склав 578,2 млн дол. США, що на 248,2 млн дол. США або на 30 % менше показника 2014 року. Найбільше падіння показника спостерігалось у 2017 році — 436,4 млн дол. США (або 199 млн дол. США на одну особу), втім, з 2018 року спостерігається поступове його зростання. Станом на 01.01.2018 показник обсягу прямих іноземних інвестицій — 438,0 млн дол. США (або 203,7 дол. США на одну особу). У 2014-2015 роках капітальні інвестиції в регіоні згорнулися: лише за два роки падіння у Луганській області становило 90%, у Донецькій — 82%. У 2019-му обсяг капітальних інвестицій в активи підприємств у реальному вимірі в регіоні досі не піднявся до рівня 2013-го.

За такої негативної динаміки підприємства фінансують інвестиції власним коштом (81% у Донецькій області та 57% у Луганській у 2019 році) та за

рахунок державних коштів, так з 2013 до 2019 року частка державних коштів у капітальних інвестиціях зросла з 6% до 17% у Донецькій області, а в Луганській області з 8% до 40% [5].

Донецький і Луганський регіони останнім часом відчувають найбільше соціально-економічне, політичне та інституційне навантаження, обумовлене стрімкою зміною геополітичної ситуації. Область переживає надзвичайно складний період – майже всі макроекономічні показники демонструють негативні тренди, у стадії «турбулентності» перебуває фінансова система як області так і країни в цілому. В умовах стрімкої зміни геополітичних реалій та ведення воєнних дій на території області особливої актуальності для економіки набувають пошук шляхів та механізмів реформування регіональних економічних комплексів, визначення перспектив диверсифікації регіональної економіки. Від успішного вирішення цих питань залежать перспективи створення нових робочих місць, рівень та динаміка заробітної плати, доходи місцевих бюджетів, а в кінцевому підсумку – соціально-економічна стабільність в регіоні [28,29].

На цей час, надходженню іноземних інвестицій в регіон перешкоджають наступні чинники:

- відсутність системного підходу до державного та регіонального управління розвитком інвестиційної сфери, зниження фінансових можливостей бюджетів усіх рівнів, особливо обласного;

- несприятливий інвестиційний клімат (російсько-український збройний конфлікт, тимчасова окупація території окремих районів Луганської та Донецької областей, на яких розміщувалась значна частина промислового потенціалу, економічна та фінансова нестабільність, недостатня розвиненість ринків капіталу, фондового ринку, відсутність системи гарантій захисту інвесторів у регіоні);

- недосконала законодавча база, часта зміна, суперечливість, неповнота та неоднозначність трактування чинних законів і нормативно-правових актів, наявність значної кількості відомчих документів;

- відсутність в інвестуванні результативних механізмів партнерства між державою та приватними особами;

- відсутність сприяння інвестиційної діяльності з боку держави, нерозвиненість інвестиційних інструментів та інвестиційного ринку;

- недовіра та несприйняття регіону, як потенційного партнера або об'єкта для провадження інвестиційної діяльності [23, 28,29].

Також негативні тенденції в інвестиційній діяльності регіону підсилюються:

- курсними коливаннями національної валюти, що негативно позначається на плануванні діяльності підприємств-експортерів;

- несприятливою ціновою ситуацією на зовнішніх ринках (особливо на ринках металопродукції та добрив);

- зростанням ризиків у виробництві, посиленням тенденцій щодо подорожчання фінансових ресурсів;

- критичним зниженням обсягів, номенклатури товарів, сировини та вітчизняної продукції до Російської Федерації, втрата ринків збуту на невідконтрольованих територіях Луганської та Донецької областей, розірвання коопераційних взаємозв'язків з відповідними контрагентами.

Ситуація ускладнена негативним іміджем регіону, який знижує його привабливість перед інвесторами.

Розв'язання цих питань потребує великих фінансових ресурсів, джерелом яких крім коштів місцевих та державного бюджетів, повинні стати зовнішні інвестиційні ресурси. Втім проблематичність завдання залучення іноземних інвестицій в обсягах, необхідних для реалізації широкого діапазону екологічних, соціальних та економічних проблем, які постали перед Луганською та Донецькою областями, пояснюється їхньою недостатньо високою інвестиційною привабливістю.

Поширеною серед науковців є думка, що поняття інвестиційної привабливості доцільно розглядати по вертикалі: країна, регіон, галузь, підприємство, інвестиційний проект. При цьому інвестиційна привабливість характеризується через поєднання ознак, засобів, можливостей, що зумовлюють у сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в країні, регіоні, галузі і т.д. [4, 6, 7, 11, 12].

Інвестиційна привабливість регіону – інтегральна характеристика його можливостей стосовно залучення інвестицій, що знаходяться під впливом сукупності геополітичних, організаційно-управлінських, економічних, екологічних та соціальних чинників. Згідно із загальноприйнятим підходом, її формує комплекс стійких суб'єктивних уявлень про інвестиційну привабливість підприємств, розташованих на території регіону [9,10].

Проаналізувати рівень інвестиційної привабливості регіонів можливо за допомогою певних показників, які доречно поєднати у три групи, що, на наш погляд, є досить вагомими задля отримання уявлення про інвестиційну привабливість певної території:

- фактори безпосереднього впливу на рівень інвестиційного потенціалу регіону (трудовий, природно-географічний, інфраструктурний, виробничий, інноваційний, інституціональний, фінансовий, споживчий потенціали);

- фактори визначення рівня інвестиційних ризиків (соціальних, економічних, законодавчих, політичних, екологічних та кримінальних);

- інвестиційна активність (запровадження нових виробничих потужностей, концентрація інвестиційного капіталу, розвиток портфельних і прямих інвестицій) [4].

Основні дослідження щодо трактування поняття «інвестиційної привабливості регіону» систематизовано в таблиці.

Таблиця

Основні трактування поняття «інвестиційної привабливості регіону»

Автор	Визначення
Бланк І.А. [3]	інтегральну характеристику окремих фірм - об'єктів можливого інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості
Гелеверя С. М., Сергієнко Ю. І. [4]	інвестиційна привабливість – це відносне поняття, яке відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості і вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні або галузі
Задорожна Я.Є. [6]	комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому економічного розвитку
С. О. Ішук та Т. В. Кулініч [7]	інтегральний показник, що об'єднує систему формальних і неформальних критеріїв, за якими визначається доцільність вкладення капіталу в потенційний об'єкт інвестування; сукупність певних параметрів та характеристик, притаманних цьому регіону, які дозволяють йому залучати необхідний обсяг капіталу на взаємовигідних з інвесторами умовах
Коюди В.О, Лепейко Т.І, Коюди О.П. [8]	сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів
Петровська С. А. [11]	інтегральна характеристика окремого регіону країни з позиції інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, які істотно впливають на формування дохідності інвестицій та інвестиційних ризиків ... з урахуванням екологічного стану території
Нападівська І.В. [13]	системна сукупність потенційних можливостей укладання коштів з метою отримання економічних вигід у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором
Снопенко М.Г, Чорна О. Ю. [32]	інтегральна характеристика окремого регіону країни, що визначає рівень його конкурентоспроможності на макрорівні та формується під дією зовнішніх й внутрішніх факторів, а також може бути скоригована шляхом впровадження комплексу узгоджених дій та управлінських рішень щодо шляхів та методів її досягнення з урахуванням існуючого нормативно-правового, інституційного, методично-інструментального та ресурсного забезпечення, особливостей динаміки зовнішнього середовища та аналізу й внесення коректив за результатом оцінювання ефективності цих дій
Власна думка	сукупність суб'єктивних умов, властивостей, можливостей регіону, що сприяють або уповільнюють процес його інвестування та свідчать про рівень конкурентоспроможності регіону в залученні інвестицій

Аналіз сутності поняття інвестиційної привабливості регіону свідчить про значні дослідження в цій області. Попри чималу чисельність робіт науковців, залишається необхідність у подальшому вивченні понять, оскільки, як показують дослідження, досі не структуровано теорію та не існує єдиного підходу до визначення поняття інвестиційної привабливості регіону. Ми в роботі під «інвестиційною привабливістю регіону» будемо розуміти сукупність суб'єктивних та об'єктивних умов, властивостей, можливостей регіону, що сприяють або уповільнюють процес його інвестування та свідчать про рівень конкурентоспроможності регіону в залученні інвестицій.

Сьогодні, інвестори наголошують на необхідності реальної державної підтримки їх діяльності і особливо на початковій стадії розвитку бізнесу, високого рівня компетентності чиновників, прозорості дій державних органів влади. Таким чином, інвестиційна привабливість регіону потрібно розглядати як комплекс певної кількості об'єктивних ознак, засобів і обмежень, можливостей, що обумовлюють перспективу залучення інвестицій до регіону

Підсумовуючи зазначимо, що цей підхід може обтяжувати процес ідентифікації факторів привабливості та їх якісну та кількісну оцінку, тому що ко-

жен об'єкт інвестування може мати різну інвестиційну привабливість для різних інвесторів внаслідок галузевих, регіональних особливостей, зокрема в залежності від географічного положення, проте інвестиційна привабливість регіону може розглядатися як певна його характеристика, що виходить за межі аналізу регіонального потенціалу, конкурентоспроможності економічних суб'єктів це імідж регіону, або його бренд.

Позитивний імідж регіонів впливає на формування більш сприятливого враження про країну в цілому, та є вагомим чинником підвищення авторитету країни у міжнародній спільноті. Створення позитивного іміджу регіону дозволить підвищити ділову активність, залучити кошти іноземних інвесторів в регіон, вирішити ряд соціально-економічних питань та досягти сталого розвитку регіону.

Перші, але вагомні кроки щодо формування позитивного іміджу регіону було зроблено в Луганській області ще в 2018 році. Так, було проведено оцінку інвестиційної привабливості Луганської області під час проведення спеціальних теоретико-практичних заходів, де брали участь різні представники українських асоціацій органів місцевого самоврядування, представники громад, вітчизняні й міжнародні експерти та науковці, представники депу-

таського корпусу різних рівнів та ін. У 2018 році також затверджено розпорядження голови Луганської обласної державної адміністрації від 11.06.2018 № 456 «Про затвердження регіональної цільової програми сприяння залученню іноземних інвестицій, розвитку міжнародного співробітництва та формування позитивного іміджу Луганської області на 2018-2020 роки» [23]. Департаментом ВЦА було розроблено онлайн форми та проведені опитування з метою пошуку ідей, виявлення видатних людей та об'єктів, які можуть символізувати Луганську область та можуть бути використані під час створення сучасного та унікального бренду Луганщини. Крім цього проведено 4 кластерні публічні діалоги (м. Северодонецьк, Сватівській, Старобільській, Новоайдарський райони), де були представлені широкому колу громадськості та влади різного рівня результати проведених досліджень, які були використані при формуванні позитивного іміджу, промоції Луганщини.

Виходячи з проведеного аналізу, було сформовано декілька варіантів підвищення інвестиційної привабливості Луганської області, та в ході оцінки альтернатив виявлено найкращий з них – це розробка Регіональної цільової програми сприяння залученню іноземних інвестицій, розвитку міжнародного співробітництва та формування позитивного іміджу Луганської області на 2018 – 2020 роки, спрямованої на створення інституційної системи, що забезпечує реалізацію відповідних механізмів залучення інвестицій та розвитку зовнішньоекономічної діяльності [23]. Аналіз результатів реалізації програми свідчить про те, що досягнуто значні результати, зокрема щодо створення регіонального бренду області, розробки інформаційних та промоційних інвестиційних продуктів, участь в міжнародних форумах, інституційної підтримки органів влади, бізнесу та громадськості, проведення іміджевих заходів тощо [32].

З метою підвищення інвестиційної привабливості в жовтні 2019 року на території Донецького регіону було проведено перший Міжнародний інвестиційний форум, участь в якому взяли понад 250 делегатів з Російської Федерації, Південної Осетії, Абхазії, Франції, Ірландії, Фінляндії, Великобританії, Швейцарії, Болгарії, Греції, Білорусії, Туреччини, США, Сирії, Ємену, Таджикистану, Ірану і Єгипту.

Робота інвестиційного форуму проходила по 6 секціях: економічний потенціал, проблеми й перспективи формування сприятливого інвестиційного клімату, співпраця у сфері АПК, науково-освітній потенціал. За час роботи форуму представниками бізнес-структур Донецького регіону були укладені понад тридцять угод на суму понад 135 млрд. грн..

Також з метою залучення інвестицій в Донецькому регіоні регулярно проводяться міжнародні форуми та прес-конференції. Форуми є логічним продовженням роботи регіональної влади, спрямованої на розширення ділових зв'язків з іншими країнами, а також залучення інвесторів в регіон.

Таким чином, Донецька область є перспективним об'єктом для інвестиційної діяльності, але існує ряд проблем, які гальмують приплив інвестицій в регіон. Важливим аспектом на шляху вирішення наявних проблем має стати всебічна підтримка держави, удосконалення системи правового регулювання інвестиційного процесу, захист прав інвесторів, та виконання запланованих проєктів з іноземними інвесторами що допоможе звільнитися від атмосфери недовіри з боку інвесторів і в перспективі дасть можливість Донецькому регіону досягти лідируючих інвестиційних позицій в Україні.

На засіданні 23 грудня 2020 року Кабмін схвалив Концепцію економічного розвитку Донецької та Луганської областей, що згодом ляже в основу відповідної стратегії - на відновлення регіону потрібно щонайменше 20 мільярдів доларів.

18 серпня 2021 року, на своєму засіданні Кабінет Міністрів України схвалив Стратегію економічного розвитку Донецької та Луганської областей на період до 2030 року [28,29].

В пріоритетних напрямках Стратегії доцільно визначити такі: Луганський та Донецький регіони мають великі потужності для розвитку і збереження за собою ролі індустріального центру України та повинні розвиватися на засадах неоіндустріальної моделі модернізації за допомогою впровадження вітчизняних і світових, новітніх досягнень науки та техніки. Попри неефективну метало-вугільну домінуючу виробництва, стратегія структурно-технологічної модернізації не передбачає відмови від традиційних виробництв, але їх розвиток надалі має здійснюватися виключно за рахунок власних ресурсів [1].

Зауважимо, що Державним агентством з інвестицій та управління національними проєктами України розроблено інвестиційні паспорти регіонів України. У документах підсумовано вичерпну інформацію про інвестиційні можливості областей, їх економічні, культурні, громадські потенціали. Зокрема в інвестиційний паспорт Донецького регіону включає усі необхідні дані щодо економічного та інвестиційного потенціалу, інформацію щодо логістичної інфраструктури, сприяння інвестиційної діяльності бізнесу, має повний перелік пропозицій і проєктів. У інвестиційному паспорті є необхідні посилання на інтернет-сторінки Центрів надання адміністративних послуг, митних та податкових служб.

Інвестиційний паспорт Донецької області був створений у 2018 році, останні роки він щорічно оновлюється. Так, у 2019 році додалась інформація щодо вільних земельних ділянок (Greenfield), а також вільних виробничих площ (Brownfield), які імовірно запропонувати інвесторам; інформація про індустріальні парки; про привабливі проєкти у реальному секторі економіки, які потребують залучення інвестицій. Окремий розділ у паспорті – «кращі практики» – показує інвесторам, що попри надзвичайну ситуацію, в регіоні реалізуються масштабні проєкти, які дають позитивний фінансовий результат [28].

Ці кроки повинні стати стимулом для розробки програми дій щодо покращення інвестиційної привабливості країни в цілому, та регіонів зокрема, що сприятливо впливатиме на потенційного інвестора при прийнятті рішення з приводу доцільності інвестування в регіональну економіку.

Виходячи з вищезазначеного, можливо виділити декілька варіантів підвищення інвестиційної привабливості Луганської та Донецької області.

Перший варіант – реалізація заходів, спрямованих на створення позитивного іміджу, залучення інвестицій, розвитку міжнародного співробітництва, в рамках виконання щорічних обласних програм соціального та економічного розвитку. Недоліком є відсутність загальної координації впровадження таких заходів, що не виключає можливості їх дублювання та призводить до нерационального «точкового» використання бюджетних коштів.

Другий варіант – розвиток міжнародного співробітництва та привернення іноземних інвестицій забезпечується переважно за рахунок реалізації місцевих планів соціально-економічного розвитку або окремих заходів. Хаотичність таких заходів не дає можливість створити цілеспрямовану системну роботу щодо створення позитивного іміджу регіону, координації діяльності понад 20 проєктів міжнародної технічної допомоги, які працюють в Луганській області [29]. Заходи в рамках діючих щорічних програм економічного і соціального розвитку області є певною збіркою різноманітних заходів, які в цілому виконують основні завдання розвитку регіону, але визначити конкретні напрямки за окремими питаннями та результатами по них досить складно. Велика кількість виконавців, заходів, перехрещення результатів не дає змогу чітко виділити певний напрямок діяльності або завдання, виконавця для подальшого моніторингу його результативності та ефективності.

Отже, цей варіант не дозволяє сформувати ефективну систему залучення інвестицій в регіон, покращення його іміджу та налагодження міжнародних торгово-економічних зв'язків.

Третій варіант – розвиток міжнародної співпраці та залучення іноземних інвесторів до економіки регіону забезпечується шляхом реалізації короткострокових планів заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікованої Законом України від 16.09.2014 № 1678-VII [30]. Недоліком є відсутність конкретних загальнодержавних програм по зазначеним заходам у сфері залучення іноземних інвестицій, розвитку експорту, покращення іміджу країни та налагодження міжнародного співробітництва.

Четвертий варіант – це розробка Регіональної цільової програми сприяння залученню іноземних інвестицій, розвитку міжнародного співробітництва та формування позитивного іміджу Луганської [23]

та Донецької області, спрямованої на створення інституційної системи, що забезпечує реалізацію відповідних механізмів залучення інвестицій та розвитку зовнішньоекономічної діяльності, визначеними законами України «Про інвестиційну діяльність» [20], «Про режим іноземного інвестування» [18], «Про зовнішньоекономічну діяльність» [22] та подальше впровадження заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [28,29].

Цей варіант дозволяє поступово виконувати заходи, накопичуваний ефект від виконання який і дає можливість поступово досягти поставлених цілей. Координація дій виконавців полягає у тісній їх співпраці (близько 20 проєктів міжнародної технічної допомоги, громадські організації, підприємства, міста та райони області) для виконання визначених спільних заходів. У щорічному розрізі виконання таких заходів надасть змогу отримати повну картину прогресу виконання поставлених цілей та оцінити досягнутий результат на перспективу, а також внести відповідні коригування.

Отже, щоб забезпечити системний підхід до рішення завдань щодо створення належних умов заохочення іноземних інвестицій, зростання міжнародного співробітництва та покращення іміджу регіону цей варіант є найбільш оптимальним і дозволить поетапно реалізувати відповідні заходи, залучити кошти обласного бюджету та інших джерел, незабороненим чинним законодавством, забезпечити їх цільове спрямування і сконцентрувати необхідні зусилля структурних підрозділів облдержадміністрації, місцевих органів державної виконавчої влади, міжнародних та неурядових організацій, сприятиме цільовому спрямуванню ресурсів на вирішення проблем у зазначених сферах.

Висновки. Великий регіональний інвестиційний потенціал, який має країна сьогодні, на жаль, реалізується не в повному обсязі. Проте саме висока інвестиційна привабливість є ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності регіону, забезпечення високих і стійких темпів економічного зростання. Підвищення та утримання високого рівня інвестиційної привабливості регіонів забезпечить не тільки стійке надходження інвестицій, а й додаткові надходження до бюджету країни і стимулювати соціально-економічний розвиток.

Науково обґрунтовано, що залучення інвестицій в економіку регіонів є ключовим завданням у сучасних економічних умовах. Найраціональніше вирішити його можна за допомогою підвищення інвестиційної привабливості регіонів України для потенційних інвесторів, де основним завданням повинна стати оптимізація нормативно-правових, фінансових та управлінських умов для інвестування, які зумовлюють вибір інвестора відносно конкретного об'єкта інвестування, якими можуть виступати окремий проєкт, підприємство в цілому, корпорація, місто, регіон, країна [4].

Інвестиційна привабливість регіону на сучасному етапі розвитку свідчить про конкурентоспроможність регіону, гарантує інвестору безпеку вкладення інвестицій у регіон і забезпечує запланований результат. Влада повинна формувати, розвивати та зберігати ре інвестиційну привабливість регіону.

Луганська і Донецька область є перспективним об'єктом для інвестиційної діяльності, але зберігається широке коло проблем, які уповільнюють надходження інвестицій в регіон. Важливим аспектом на шляху вирішення наявних проблем має стати всебічна підтримка держави, удосконалення системи правового регулювання інвестиційного процесу, захист прав інвесторів, та виконання запланованих проєктів з іноземними інвесторами що допоможе звільнитися від атмосфери недовіри з боку інвесторів і в перспективі дасть можливість Донецькому і Луганському регіонам досягти лідируючих інвестиційних позицій в Україні. Досліджені та проаналізовані концептуальні засади інвестиційної привабливості Луганського і Донецького регіонів повинні бути покладені в основу майбутніх наукових досліджень щодо розроблення алгоритму оцінювання їх інвестиційної привабливості.

Література

- Амоша О.І., Новікова О.Ф., Залознова Ю.С., Панькова О.В., Касперович О.Ю. Формування моделі стратегічного розвитку Донбасу: від сучасних реалій до візії майбутнього. *Економічний вісник Донбасу*. 2020. №4. URL:[https://doi.org/10.12958/1817-3772-2020-3\(61\)-234-245](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2020-3(61)-234-245) (дата звернення: 05.09.2021).
- Амоша О.І., Новікова О.Ф., Антонюк В.П., Ляшенко В.І., Залознова Ю.С., Логачова Л.М., Панькова О.В., Касперович О.Ю., Іщенко О.В. Проект Концепції державної цільової Програми з відновлення та розбудови миру у східних регіонах України. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. №1 (43). С. 4–15. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2016_1_3(дата звернення: 08.09.2021).
- Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Киев:МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед». 1995. 448с.
- Гелеверя Є. М., Сергієнко Ю. І. Інвестиційна привабливість регіонів як основа сталого розвитку країни. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2020. № 4. URL:http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-4_0-pages-111_117.pdf (дата звернення: 10.09.2021).
- Діагностичний звіт. Аналіз проблем економічного розвитку Донецької та Луганської областей Проєкт: UA2002 – Економічна трансформація Донбасу / Donbas Economic Transformation Strategy Support URL:<https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2021/04/UA2002-Diagnostic-report-on-the-current-state-of-Donbas-February-2021.pdf> (дата звернення: 05.09.2021).
- Задорожна Я.Є., Дядечко Л.П. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2007. №2. С.32-35.
- Іщук С.О., Кулініч Т. В. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект. *Регіональна економіка*. 2010. № 3. С. 71–78.
- Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П. Основи інвестиційного менеджменту: навчальний посібник. Київ: Кондор. 2008. 340с.
- Кузьменко О. В. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіонів України. *Економічний нобелівський вісник*. 2015. № 1 (8). URL:<http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo-15-16/12521.pdf>. – Назва з екрана. (дата звернення: 10.09.2021).
- Кулешова Г. О. Суспільно-географічні особливості формування інвестиційної привабливості Харківського регіону. *Вісн. Харківського нац. університету ім. В. Н. Каразіна*. 2014. № 3. URL:<http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/9913>. (дата звернення: 13.09.2021).
- Кремень О. І., Куберка В. І. Особливості оцінювання інвестиційної привабливості регіону. URL: <http://www.dspace.uabs.edu.ua/jsru/.../622/.../kremen5.pdf> (дата звернення: 10.09.2021).
- Мамуль Л.О., Чернявська Т. А. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів. *Вісник економічної науки України*. 2005. № 1 (7). С. 83—89.
- Нападовська І.В. Теоретичні та методичні аспекти дослідження інвестиційної привабливості України. *Вісник ДонДует*. 2005. №4(28). С.55-61.
- Офіційний веб-сайт головного управління статистики у Луганській області: веб-сайт URL: <http://lg.ukrstat.gov.ua/>(дата звернення: 10.09.2021).
- Офіційний веб-сайт державної служби статистики: веб-сайт URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>(дата звернення: 10.09.2021).
- Офіс із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest виходить в регіони і розраховує залучити малий та середній бізнес до проєктів (редакція від від від 25.09.2017)/ Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/250293540>. (дата звернення: 10.10.2021).
- Погорелова Т. В., Корольова Т. С. Статистичні аспекти оцінювання прямих іноземних інвестицій в Україну: монографія / за заг. ред. А. З. Підгорного. Одеса: Атлант, 2012. С. 72-92.
- Про режим іноземного інвестування: Закон України (редакція від від від 25.06.2016, підстава 1390-VIII)/Верховна Рада України URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 02.09.2021).
- Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018. Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-ukrayin-svitu-za-indeksomglobalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>. (дата звернення: 08.09.2021).
- Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII (редакція від 17.12.2020, підстава 1116-IX)/Верховна Рада України. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (дата звернення: 15.09.2021).
- Про режим іноземного інвестування: Закон України (редакція від 21.07.2020, підстава № 810-IX)/ Верховна Рада України. URL:<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 15.09.2021).
- Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квіт. 1991 р. № 959-XII (Редакція від від 30.06.2021,

- підстава - № 1591-IX) / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 15.09.2021).
23. Розпорядження голови Луганської обласної державної адміністрації – керівника обласної військово-цивільної адміністрації від 11.06.2018 № 456 «Про затвердження регіональної цільової програми сприяння залученню іноземних інвестицій, розвитку міжнародного співробітництва та формування позитивного іміджу Луганської області на 2018-2020 роки». URL: <http://loga.gov.ua/oda/documents/official>. (дата звернення: 13.09.2021).
 24. Светлична Т. В. Інвестиційна привабливість Донецького регіону: проблеми та перспективи. 2013. URL: http://www.evd-journal.org/download/2013/2013-2/EVD_2013-No.2-10-15.pdf (дата звернення: 03.09.2021).
 25. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : навчальний посібник, 2-ге вид., випр. і доп. Київ : Вікар, 2002. 374 с. URL: <http://studentbooks.com.ua/content/view/964/76/> (дата звернення: 10.09.2021).
 26. Стан інвестиційної діяльності в Україні. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&t=ag> (дата звернення: 10.09.2021).
 27. Степаненко С. В. Інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна політика в контексті сталого економічного зростання. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/.../10.pdf> (дата звернення: 10.09.2021).
 28. Стратегія розвитку Донецької області на період до 2027 року: Розпорядження голови облдержадміністрації, керівника обласної військовоцивільної адміністрації 17.02.2020 № 147/5-20. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/04/doneczka-strategiya-rozvytku-doneczkoyi-oblasti-na-period-do-2027-roku.pdf> (дата звернення: 05.09.2021).
 29. Стратегія розвитку Луганської області на 2021–2027 роки: Розпорядження голови облдержадміністрації, керівника обласної військовоцивільної адміністрації 25.03.2020 № 246 URL: http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/strategiya_lugansk_2027_last.pdf (дата звернення: 05.09.2021).
 30. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України від 16.09.2014 року/Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/984_011 (дата звернення: 10.09.2021).
 31. Чорна О. Ю. Економічна безпека інтегрованих промислових структур. Економічна безпека: держава, регіон, підприємство : монографія: в 3 т. Т3 / за заг.ред. Онищенко В. О, Козаченко Г. В. Полтава: ПолтНТУ, 2019. С. 185-194.
 32. Чорна О. Ю., Снопенко М. Г. Підвищення інвестиційної привабливості регіону: матеріали Міжнародної науково-технічної конференції Технологія-2019 : XXII матеріали міжнар.наук.-техн. конф., 26-27 квіт. 2019 р., м. Сєверодонецьк. 2019. С.151-153
 33. Чурута І. Україна у системі міжнародних інвестиційних рейтингів. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2018. № 2. С. 36-44
 34. Шаповалова О.М. Формування системи показників інвестиційної привабливості регіону: автореф. дис. ... канд. ек. наук: спец. 08.00.05. Донецьк, 2010. 22 с
 35. Як залучати прямі іноземні інвестиції практичний посібник для українських міст та районів. Сімферополь: ППООН.2013. URL: http://regionet2.1gb.ua/files/02_How_to_attract_FDI_-_UA.pdf. (дата звернення: 10.09.2021).
 36. Morhachov I., Koreniev E., Chorna O., Khrystenko L. Regional Regulation of Investment Activity in Developing Countries: Example of Ukraine. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2019. Vol. 41. No. 2: 168–182. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.15>

References

1. Amosha O.I., Novikova O.F., Zaloznova Yu.S., Pankova O.V., Kasperovych O.Yu. Formuvannia modeli stratehichnoho rozvytku Donbasu: vid suchasnykh realii do vizii maibutnoho. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*. 2020. #4. URL: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2020-3\(61\)-234-245](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2020-3(61)-234-245) (data zvernennia: 05.09.2021).
2. Amosha O.I., Novikova O.F., Antoniuk V.P., Liashenko V.I., Zaloznova Yu.S., Lohachova L.M., Pankova O.V., Kasperovych O.Yu., Ishchenko O.V. Proekt Kontseptsii derzhavnoi tsilovoi Prohramy z vidnovlennia ta rozbudovy myru u skhidnykh rehionakh Ukrainy. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*. 2016. #1 (43). S. 4–15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2016_1_3 (data zvernennia: 08.09.2021).
3. Blank Y.A. Ynvestytsyonnyi menedzhment. Kyev:MP «YTEM» LTD, «Yunaited London Treid Lymyted». 1995. 448s.
4. Heleveria Ye. M., Serhiienko Yu. I. Investytsiina pryvablyvist rehioniv yak osnova staloho rozvytku krainy . *BIZNESINFORM*.2020. # 4. URL: http://www.businessinform.net/export_pdf/business-inform-2020-4_0-pages-111_117.pdf (data zvernennia: 10.09.2021).
5. Diahnostychnyi zvit. Analiz problem ekonomichnoho rozvytku Donetskoi ta Luhanskoi oblasti Proiekt: UA2002 – Ekonomichna transformatsiia Donbasu / Donbas Economic Transformation Strategy Support URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2021/04/UA2002-Diagnostic-report-on-the-current-state-of-Donbas-February-2021.pdf> (data zvernennia: 05.09.2021).
6. Zadorozhna Ya.Ye., Diadechko L.P. Pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriumytstva yak napriamok zaluchennia investytsiinykh resursiv. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. 2007. #2. S.32-35.
7. Ishchuk S.O., Kulinich T. V. Otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu: metodychnyi aspekt. *Rehionalna ekonomika*. 2010. # 3. S. 71–78.
8. Koiuda V.O., Lepeiko T.I., Koiuda O.P. Osnovy investytsiinoho menedzhmentu: navchalnyi posibnyk . Kyiv: Kondor. 2008. 340s.
9. Kuzmenko O. V. Investytsiinyi klimat ta investytsiina pryvablyvist rehioniv Ukrainy. *Ekonomichnyi nobelivskiy visnyk*. 2015. # 1 (8). URL: <http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo-15-16/12521.pdf>. – Nazva z ekrana. (data zvernennia: 10.09.2021).
10. Kulieshova H. O. Suspilno-heohrafichni osoblyvosti formuvannia investytsiinoi pryvablyvosti Kharkivskoho rehionu. *Visn. Kharkivskoho nats. universytetu im. V. N. Karazina*. 2014. # 3. URL: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/9913>. (data zvernennia: 13.09.2021).

11. Kremen O. I., Kuberka V. I. Osoblyvosti otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu. URL: <http://www.dspace.uabs.edu.ua/jspui/.../622/.../kremen5.pdf> (data zvernennia: 10.09.2021).
12. Mamul L.O., Cherniavska T. A. Novi metodychni pidkhody do analizu investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv. Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. 2005. # 1 (7). S. 83—89.
13. Napadovska I.V. Teoretychni ta metodychni aspekty doslidzhennia investytsiinoi pryvablyvosti Ukrainy. Visnyk DonDuet. 2005. #4(28). S.55-61.
14. Ofitsiinyi veb-sait holovnoho upravlinnia statystryky u Luhanskii oblasti: veb-sait URL: <http://lg.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia: 10.09.2021).
15. Ofitsiinyi veb-sait derzhavnoi sluzhby statystryky: veb-sait URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia: 10.09.2021).
16. Ofis iz zaluchennia ta pidtrymky investytsii UkraineInvest vykhodyt v rehiony i rozrakhovuie zaluchyty mali ta serednii biznes do proektiv (redaktsiia vid vid 25.09.2017)/ Uriadovyi portal. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/250293540>. (data zvernennia: 10.10.2021).
17. Pohorielova T. V., Korolova T. S. Statystrychni aspekty otsiniuvannia priamykh inozemnykh investytsii v Ukrainu: monohrafiia / za zah. red. A. Z. Pidhornoho. Odesa: Atlant, 2012. S. 72-92.
18. Pro rezhym inozemnoho investuvannia: Zakon Ukrainy (redaktsiia vid vid 25.06.2016, pidstava 1390-VIII)/Verkhovna Rada Ukrainy URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80> (data zvernennia: 02.09.2021).
19. Pozyttsiia Ukrainy v reitynhu krain svitu za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2017–2018. Ekonomichnyi dyskusiinyi klub. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciia-ukrayiny-v-reitynhu-krayin-svitu-za-indeksomglobalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>. (data zvernennia: 08.09.2021).
20. Pro investytsiinu diialnist: Zakon Ukrainy vid 18.09.1991 # 1560-KhII (redaktsiia vid 17.12.2020, pidstava 1116-IX)/Verkhovna Rada Ukrainy. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (data zvernennia: 15.09.2021).
21. Pro rezhym inozemnoho investuvannia: Zakon Ukrainy (redaktsiia vid 21.07.2020, pidstava # 810-IX)/ Verkhovna Rada Ukrainy. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text> (data zvernennia: 15.09.2021).
22. Pro zovnishnoekonomichnu diialnist: Zakon Ukrainy vid 16 kvit. 1991 r. # 959-KhII (Redaktsiia vid vid 30.06.2021, pidstava - # 1591-IX) / Verkhovna Rada Ukrainy. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (data zvernennia: 15.09.2021).
23. Rozporiadzhennia holovy Luhanskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii – kerivnyka oblasnoi viiskovo-tsyvilnoi administratsii vid 11.06.2018 # 456 «Pro zatverdzhennia rehionalnoi tsilovoi prohramy spryannia zaluchenniu inozemnykh investytsii, rozvytku mizhnarodnoho spivrobotnytstva ta formuvannia pozytyvnoho imidzhu Luhanskoi oblasti na 2018-2020 roky». URL:<http://loga.gov.ua/oda/documents/official>. (data zvernennia: 13.09.2021).
24. Svetlychna T. V. Investytsiina pryvablyvist Donetskohe rehionu: problemy ta perspektyvy.2013. URL:http://www.evd-journal.org/download/2013/2013-2/EVD_2013-No.2-10-15.pdf (data zvernennia: 03.09.2021).
25. Stechenko D. M. Rozmishchennia produktyvnykh syl i rehionalistyka : navchalnyi posibnyk, 2-he vyd., vypr. i dop. Kyiv : Vikar, 2002. 374 s. URL:<http://studentbooks.com.ua/content/view/964/76/> (data zvernennia: 10.09.2021).
26. Stan investytsiinoi diialnosti v Ukraini. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. URL:<http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&t ag> (data zvernennia: 10.09.2021).
27. Stepanenko S. V. Investytsiina pryvablyvist rehioniv ta innovatsiina polityka v konteksti staloho ekonomichnoho zrostantia. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/.../10.pdf> (data zvernennia: 10.09.2021).
28. Stratehiia rozvytku Donetskoi oblasti na period do 2027 roku: Rozporiadzhennia holovy oblderzhadministratsii, kerivnyka oblasnoi viiskovotsyvilnoi administratsii 17.02.2020 # 147/5-20 . URL:<https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/04/doneczka-strategiya-rozvytku-doneczkoyi-oblasti-na-period-do-2027-roku.pdf> (data zvernennia: 05.09.2021).
29. Stratehiia rozvytku Luhanskoi oblasti na 2021–2027 roky: Rozporiadzhennia holovy oblderzhadministratsii, kerivnyka oblasnoi viiskovotsyvilnoi administratsii 25.03.2020 # 246 URL: http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/strategiya_luhansk_2027_last.pdf (data zvernennia: 05.09.2021).
30. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnyimi derzhavami-chlenami, z inshoi storony: Zakon Ukrainy vid 16.09.2014 roku/Verkhovna Rada Ukrainy. URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/984_011 (data zvernennia: 10.09.2021).
31. Chorna O. Yu. Ekonomichna bezpeka intehrovanykh promyslovykh struktur. Ekonomichna bezpeka: derzhava, rehion, pidpriemstvo : monohrafiia: v 3 t. T3 / za zah.red. Onyshchenko V. O, Kozachenko H. V. Poltava: PolNTU, 2019. S. 185-194.
32. Chorna O. Yu., Snopenko M. H. Pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu: materialy Mizhnarodnoi naukovo-tekhniknoi konferentsii Tekhnolohiia-2019 : XKhII materialy mizhnar.nauk.-tekh.n. konf., 26-27 kvit. 2019 r., m. Sievierodonetsk. 2019. S.151-153
33. Churuta I. Ukraina u systemi mizhnarodnykh investytsiinykh reitynhiv. Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. 2018. # 2. S. 36-44
34. Shapovalova O.M. Formuvannia systemy pokaznykiv investytsiinoi pryvablyvosti rehionu: avtoref. dys. ... kand. ek. nauk: spets. 08.00.05. Donetsk, 2010. 22 s
35. Yak zaluchaty priami inozemni investytsii praktychnyi posibnyk dlia ukrainskykh mist ta raioniv. Simferopol: PROON.2013. URL:http://regionet2.1gb.ua/files/02_How_to_attract_FDI_-_UA.pdf. (data zvernennia: 10.09.2021).
36. Morhachov I., Koreniev E., Chorna O., Khrystenko L. Regional Regulation of Investment Activity in Developing Countries: Example of Ukraine. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2019. Vol. 41. No. 2: 168–182. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.15>

Chorna O.Y., Kasianenko D.Y., Chorni V.O. The significance, problem issues and directions of increasment of the investment attractiveness of Luhansk and Donetsk region.

The purpose of the article is a comprehensive and systematic analysis of negative trends in reducing the amount of investment in the Ukrainian economy, consideration of the existing theoretical basis for the investment attractiveness of regions and the development of practical proposals and recommendations for solving the problems of investment attractiveness of Ukrainian regions in modern conditions.

The article analyzes the phenomenon and a variety of interpretations of the investment attractiveness of the region, clarifies the content of the concept of "investment attractiveness of the region", by which we mean the totality of objective and subjective conditions, properties, opportunities of the region that facilitate or hinder the process of its investment and indicate the level of competitiveness of the region in attracted investments, the article also proves the need to increase investment attractiveness

Donetsk and Luhansk regions in modern conditions of economic development and the presence of a mass of political, economic and social threats, the dynamics of direct investments from 2002 to 2020 is analyzed and the reasons for the negative trend of a decrease in their number are determined, of which the most significant is the Russian-Ukrainian armed conflict, temporary occupation of the territory of certain districts of Donetsk and Luhansk regions, where a significant part of the industrial potential was located, economic and financial instability, underdeveloped capital markets, stock

market, lack of a system of guarantees to protect investors in the region.

An important aspect in solving existing problems should be comprehensive state support, improving the system of legal regulation of the investment process, protection of investors' rights, and the development of the Regional target program to promote foreign investment, development of international cooperation and the formation of a positive image of Luhansk and Donetsk regions, aimed at creating an institutional system that ensures the implementation of appropriate mechanisms for attracting investment and foreign economic activity.

Keywords: *investor, investment attractiveness, investment passport, region, investment, indicators, factors of investment attractiveness of the region, regional brand, image of the region, project, socio-economic development.*

Чорна Ольга Юріївна – к.е.н., доцент кафедри «Публічного управління, менеджменту та маркетингу» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: olgablack555@gmail.com

Касьяненко Дмитро Юрійович – здобувач 1 курсу магістратури за спеціальністю «Менеджмент» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: dimakasyanenko@ukr.net

Чорний Вадим Олегович – здобувач 2 курсу магістратури за спеціальністю «Менеджмент» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: Chorniy.1571@gmail.com

Стаття подана: 11.10.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-77-82>

УДК 339.96:339.726.2:378.1

РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ДОПОМОГИ У ВІДНОВЛЕННІ РОБОТИ ПЕРЕМІЩЕНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ДОСВІД СНУ ІМ. В. ДАЛЯ

Поркуян О.В., Семененко І.М.

THE ROLE OF INTERNATIONAL ASSISTANCE IN RESTORING WORK OF DISPLACED HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS: EXPERIENCE OF V. DAHL EUNU

Porkuian O.V., Semenenko I.M.

Освіта є одним з основних прав людини, що закладає базис для розвитку країни в цілому та її окремих регіонів. В Україні функціонують значна кількість закладів вищої освіти, які сприяють реалізації цього права. В Україні існують переміщені заклади вищої освіти, які вимушено змінили місце свого розташування у 2014 році внаслідок збройного конфлікту. Вимушене переміщення закладів освіти суттєво вплинуло на сталість їх функціонування через втрату ними матеріально-технічної бази, кадрового потенціалу, вплив негативних чинників, як от близькість до лінії зіткнення, від'їзд населення з Донецької та Луганської областей тощо. Стаття спрямована на дослідження ролі міжнародної допомоги у відновленні роботи переміщених закладів вищої освіти, зокрема, на прикладі Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (СНУ ім. В. Даля).

В статті зазначено, що переміщення закладів вищої освіти на нове місце було складним процесом, який міг супроводжуватися конфліктами, утрудненою адаптацією тощо. Створена у 2016 році Рада ректорів переміщених закладів вищої освіти, як консультативно-дорадчий орган при Міністерстві освіти і науки України, сприяла підтримці цих закладів та захисту прав учасників освітнього процесу. Проте найсуттєвішу підтримку відновленню функціонування надала міжнародна спільнота через різноманітні проекти і програми допомоги.

Сьогодні СНУ ім. В. Даля, як і решта переміщених закладів вищої освіти, став повноцінним учасником регіонального розвитку, осередком згуртованості і активного громадянства, майданчиком для діалогу між різними регіональними стейкхолдерами. Завдяки отриманню міжнародної допомоги в університеті було створено різні майданчики і центри, діяльність яких сприяє розвитку м'яких навичок здобувачів, партнерству і співпраці з громадами, сталому розвитку регіону в цілому. При СНУ ім. В. Даля створено дві громадські організації, з якими за підтримки міжнародних організацій реалізовано суттєву кількість проектів. В статті наведені приклади різних проектів, що реалізовано СНУ ім. В. Даля, зокрема, відзначено про важливість поточного проекту ЄС «Відродження переміщених університетів: посилення конкурентоспроможності, підтримка громад» (REDU), який спрямований на досягнення багатьох різнопланових цілей. На основі пред-

ставлених проектів, в статті узагальнено основні результати діяльності закладів вищої освіти, досягненню яких сприяє міжнародна підтримка.

Ключові слова: заклад вищої освіти, переміщення, міжнародна допомога, відновлення, функціонування, розвиток, освіта.

Вступ. Право отримувати освіту є одним з ключових показників людського розвитку у різних країнах світу, оскільки освіта є не лише метою, а засобом виживання і отримання благ у майбутньому, а також визначальним чинником розвитку країни в цілому. Кількість років, яку людина в середньому в країні витрачає на освіту, є одним з показників індексу людського розвитку, який з 1990 року щорічно розраховується для майже всіх країн світу [1]. Саме завдяки високому показнику освіти Україна входить в групу країн з високим рівнем людського розвитку.

З 2000 року вища освіта є важливим чинником руху «Освіти для всіх», ухваленим Рамою Дакара. При чому, у відповідному документі зазначено про залежність доступу до освіти та рівнем економічного розвитку країни [2]. Сьогодні освіта є однією з 17 Цілей Сталого Розвитку, що були затверджені у 2015 майже всіма країнами світу як ключові орієнтири. Україна, ратифікувавши цілі сталого розвитку, продовжує реформи у сфері освіти та створює відповідні інституційні умови для розвитку закладів вищої освіти.

Постановка задачі. Освіта є одним з основних прав людини, що закладає базис для розвитку країни в цілому. Перефразовуючи [2], можна зазначити, що освіта має бути національним і міжнародним пріоритетом, що вимагає сильної та стійкої політичної прихильності, збільшення інвестицій та участі всіх партнерів національного та регіонального сталого розвитку у процесах розробки відповідних політик,

стратегічного і оперативного планування, реалізації програм і проєктів. Сьогодні реалізацію права на отримання вищої освіти в Україні здійснюють значна кількість закладів вищої освіти: університетів, академій, інститутів. У той же час в країні з 2014 року існує така категорія інституцій, як переміщені заклади вищої освіти.

Переміщені заклади вищої освіти – це ті інституції, які вимушено змінили місце свого розташування через анексію Криму та тимчасову окупацію частин Донецької і Луганської області. Список переміщених закладів вищої освіти у 2014 році складав 18 університетів, академій і інститутів: з них 10 – з Донецької області, сім – з Луганської, один – з Автономної Республіки Крим, а окрім цього ще два обласних інститути післядипломної педагогічної освіти. Сьогодні деякі з цих закладів працюють в інших містах Донецької і Луганської областей, деякі – в інших регіонах, а деякі вже припинили своє існування.

Вимушене переміщення суттєво вплинуло на сталість функціонування таких закладів через втрату ними своєї матеріально-технічної бази та частково кадрового потенціалу, утворення нових умов та негативних чинників подальшого розвитку, як от близькість до лінії зіткнення, від'їзд решти населення з Донецької та Луганської областей та небажання представників інших регіонів та країн приїжджати до сходу України. На жаль, дослідженню діяльності таких установ після переміщення приділялось мало уваги. Власно, самі заклади та їх працівники окреслювали особливості, проблеми та перспективи свого функціонування [3, 4], одночасно зазначаючи про «самоусунення» держави від вирішення нагальних «соціально-побутових, організаційних проблем, що виникли внаслідок переміщення» [5, 6]. У той же час, можна зазначити про суттєве зростання активності самих переміщених закладів освіти, керівництво та викладачі яких спрямували свої зусилля на пошук коштів та засобів відновлення повноцінного функціонування. Така допомога часто надавалась саме міжнародними організаціями, які в рамках різних програм і проєктів надавали інформаційну, експертну, матеріальну, фінансову підтримку університетам, інститутам, окремим підрозділам та викладачам.

Отже, метою статті є дослідження ролі міжнародної допомоги у відновленні роботи переміщених закладів вищої освіти, зокрема, на прикладі Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (СНУ ім. В. Даля).

Результати. Переміщення закладу освіти – це не лише зміна адреси та переїзд викладачів, це втрата матеріально-технічної бази і ресурсів (у т.ч. корпусів, лабораторій, бібліотек, гуртожитків тощо), а також людей – науково-педагогічного персоналу, інших співробітників, здобувачів. Окрім цього, переміщення будь-якої установи на нове місце – це

складний процес, який може супроводжуватися конфліктами, утрудненою адаптацією тощо. З такими проблемами стикнулися всі переміщені заклади освіти незалежно від того, чи перемістились вони до своїх підрозділів, чи на нове місце.

У 2016 році була створена Рада ректорів переміщених закладів вищої освіти, як консультативно-дорадчий орган при Міністерстві освіти і науки України «з метою захисту прав учасників освітнього процесу з урахуванням складної гуманітарної, політичної та соціально-економічної ситуації, яка склалась на окремих територіях Донецької та Луганської областей, та особливих умов діяльності таких закладів вищої освіти» [7]. Це був спільний крок всіх «університетів-мігрантів» для того, щоб об'єднати зусилля, ініціювати відповідні зміни у законодавстві та отримати підтримку від держави. Під час зустрічей ректорів неодноразово наголошувалося про необхідність відновлення матеріально-технічної бази закладів, якості навчання у переміщених закладах, роль грантової підтримки для відновлення функціонування закладів [8]. Під час першого засідання Ради ректорів була розроблена і Дорожня карта вирішення проблем переміщених закладів вищої освіти, [9], яка передбачала відповідні звернення до різних установ і органів державної влади з певними пропозиціями, які сприятимуть розвитку закладів. Ця карта пропонувала як відповідну зміну деяких нормативно-правових актів в частині закріплення правового статусу «внутрішньо-переміщених вищих навчальних закладів та наукових установ», регулювання провадження їх діяльності, підтримки здобувачів, наукових і науково-педагогічних працівників. Надана підтримка була вагомою, але незважаючи на те, що минуло вже більше семи років, вона залишається необхідною, оскільки багато питань ще залишились невирішеними.

Сьогодні заклади освіти є не лише установами, які надають освіту. Багато з переміщених закладів вищої освіти, які залишились працювати в Донецькій і Луганській областях, стали повноцінними учасниками регіонального розвитку, осередками згуртованості і активного громадянства, майданчиками для діалогу між різними регіональними стейкхолдерами. За рахунок підтримки, наданої міжнародними партнерами, та реалізації різних грантових програм, було реалізовано суттєву кількість проєктів. Ці проєкти були як «твердими», спрямовані на розвиток матеріально-технічної бази та створення умов для навчання, так і «м'якими», що мали на меті удосконалення якості вищої освіти, сприяння лідерству та інтернаціоналізації, налагодження партнерських стосунків та співпраці з громадами, соціальну згуртованість та примирення, підвищення громадянської активності, надання послуг різним верствам населення тощо. Деякі проєкти, насправді, комбінували в собі ці «м'які» та «тверді» елементи.

СНУ ім. В. Даля є одним з переміщених закладів вищої освіти, який у 2014 р. втратив більшість своїх філіалів (м. Антрацит, м. Стаханов, м. Краснодон, м. Феодосія, м. Євпаторія) та основні виробничі потужності у м. Луганськ. Університет перемістився до одного зі своїх філіалів у м. Северодонецьк і проваджуватиме там свою діяльність "до завершення збройного конфлікту на території міста Луганськ" [10]. Протягом останніх семи років університет створив різні майданчики і центри (як от Ресурсний центр зі сталого розвитку, Інформаційний центр Представництва ЄС в Україні, Університетський центр медіації, Центр гендерної культури, Аналітичний центр, Центр міжкультурних комунікацій, Центр розвитку кар'єри) [11], діяльність яких сприяє розвитку м'яких навичок здобувачів, партнерству і співпраці з громадами, сталому розвитку регіону в цілому. Працівниками і здобувачами СНУ ім. В. Даля створено громадські організації (ГО «Фундація «Простір», ГО «Фундація «Жіноча ініціатива»), з якими за підтримки міжнародних організацій реалізовано суттєву кількість проєктів.

Одним з перших проєктів міжнародної допомоги, реалізованих в університеті, став проєкт ЄС «Відновлення функціонування евакуйованого до м. Северодонецьк СНУ ім. В. Даля, за рахунок якого було здійснено ремонт навчальних будівель і гуртожитків, придбано обладнання, меблі, комп'ютери, оснащено Центр дистанційного навчання. Така міжнародна допомога дозволила швидко відновити навчальний процес, застосовувавши технології дистанційного навчання, що дозволило університету у часи коронакризи під час локдауну відразу продовжити навчання.

Важливим у такій допомозі є не лише сам факт отримання певних ресурсів або підтримки, а напрямки їх використання. Наприклад, у СНУ ім. В. Даля за підтримки Програми Розвитку ООН створено діалогову платформу-мультихаб GreenLab, яка є не просто зеленою аудиторією, в якій проходять заняття, а також місцем, де проходять діалоги, обговорюються та вирішуються конфліктні ситуації. Сюди запрошувалась молодь з сірої зони, якій розповідали про згуртованість, волонтерство та громадську активність, і які потім реалізували власні подібні проєкти. Ще одну діалогову платформу-мультихаб BlueLab створено за підтримки Управління Верховного комісара ООН у справах біженців. Це місце, де проводять свій час після занять здобувачі, насамперед, внутрішньо-переміщені особи, які організують позанавчальні культурні заходи, користуються технікою, готуються до занять. Створені спеціалізовані комп'ютерні лабораторії ChemLab та MechLab (USAID), майстерня FabLab (Tette des hommes), Центр IT-рішень (Програма ООН «Відновлення та розбудова миру», компонент «Місцеве самоврядування та реформа децентралізації», який реалізується ПРООН за підтримки Європейського союзу) ви-

користуються як для проведення занять для здобувачів, так й інших воркшопів для дітей та молоді з віддалених населених пунктів, у тому числі сірої зони, тих, які постраждали в результаті конфлікту, яким допомагають розвивати свої навички та матеріалізувати свої ідеї в різних сферах, від освіти до мистецтва та науки, а також для надання інших послуг громадам Луганської області.

Відновлення студентської юридичної клініки «PRO BONO» за підтримки Норвезької ради у справах біженців в Україні дало змогу надати більше тисячі консультацій та послуг внутрішньо переміщеним та постраждалим у конфлікті особам. Серед інших проєктів, спрямованих на вразливі категорії населення, є проєкт для ветеранів АТО і військовослужбовців «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему», що реалізувався за фінансової підтримки Міністерства закордонних справ Королівства Норвегії, «Ветеранський простір університету», що реалізується в рамках проєкту «Зміцнення переміщених українських університетів задля сталого розвитку» за програмою імені Фулбрайта в Україні та фінансової підтримки Відділу преси, освіти та культури посольства США в Україні та інші.

Важливим для переміщених закладів освіти є процеси інтернаціоналізації, забезпечення інституційної спроможності та стратегічного розвитку, на які впливають такі основні чинники, як близькість до лінії зіткнення (що обмежує у тому числі бажання іноземних здобувачів, науково-педагогічних працівників та експертів відвідувати університет), слабкий рівень знання англійської мови викладачами та здобувачами, соціальні проблеми та актуальні завдання відновлення матеріально-технічної бази та подальшого розвитку університету. На вирішення цих та інших завдань спрямований проєкт ЄС «Відродження переміщених університетів: посилення конкурентоспроможності, підтримка громад» / «Reinventing displaced universities: enhancing competitiveness, serving communities» (REDU), що реалізується Інститутом вищої освіти Національної академії педагогічних наук України, який працює з чотирма учасниками (Британська Рада і три переміщені заклади вищої освіти, у тому числі СНУ ім. В. Даля) [12]. Цей проєкт спрямований на підвищення привабливості та конкурентоспроможності трьох переміщених закладів вищої освіти шляхом підвищення їхньої інституційної спроможності, досконалого управління, викладання і навчання, та інтернаціоналізації. Британська Рада забезпечує використання кращих британських практик і досвіду для підтримки переміщених університетів у їх подальшому розвитку. В результаті реалізації проєкту очікується [13]:

створення коворкінг зони, яка матиме власну концепцію роботи;

підвищення компетентності адміністративного та викладацького персоналу і здобувачів для забезпечення належного управління, вдосконалення, лідерства та інтернаціоналізації закладів освіти;

оновлення стратегії інституційного розвитку з урахуванням принципів належного врядування, досконалої та інтернаціоналізації;

модернізація навчальних програм та удосконалення навичок викладання, що впливатиме на підвищення якості вищої освіти;

забезпечення активної ролі та дієвого впливу здобувачів та викладачів на належне управління університетом;

зміцнення співпраці між переміщеними закладами вищої освіти та місцевими громадами.

Важливим саме у цьому проєкті є залучення до його реалізації всіх сторін освітнього процесу: здобувачів, викладачів і адміністрації університету, а також співпраця з громадами та іншими закладами.

Окрім зазначених проєктів за підтримки міжнародної допомоги в університеті реалізуються й інші, що спрямовані на соціальну згуртованість, зниження конфліктності, забезпечення доступності та інклюзивності освітніх та інших послуг. Тому переміщені заклади освіти слід розглядати не як проблему, а як ресурс і можливість для примирення і відновлення.

Висновки. Отже, сьогодні переміщені заклади вищої освіти надають не лише освітні послуги, а виступають як важливі регіональні стейкхолдери, які пропагують спільні цінності та залучають молодь та активних громадян до процесів регіонального розвитку. СНУ ім. В. Даля став повноцінним учасником регіонального розвитку, регіональним осередком суспільного життя, де відбуваються ключові заходи із залученням мешканців регіону, зокрема, молоді, внутрішньо переміщених осіб. Зберігаючи нейтралітет, університет часто стає інклюзивним майданчиком для діалогу, обговорення і вирішення конфліктів і проблемних ситуацій, створення нових інструментів для примирення і соціальної згуртованості мешканців громад, спростування стереотипів і набуття відчуття приналежності до громади. Для багатьох внутрішньо-переміщених осіб університет стає місцем, де починається нове життя та стартує шлях до успіху.

У відновленні роботи переміщених закладів вищої освіти суттєву роль зіграли міжнародні організації, які вчасно надали і продовжують надавати матеріальну і експертну підтримку. Ця підтримка була вкрай важливою, оскільки дозволила відновити і налагодити навчальний процес, запросити вступників з тимчасово окупованих територій та сірої зони до навчання в українських університетах. У той же час важливо розуміти, що окрім надання цих ресурсів, важливим є напрями їх використання. Окрім відновлення функціонування, підвищення інституційної спроможності та конкурентоспроможності,

забезпечення подальшого розвитку, міжнародна підтримка сприяє досягненню таких результатів, як:

соціальна згуртованість внутрішньо-переміщених осіб та представників місцевих громад;

підвищення громадянської свідомості і активності всіх представників освітнього процесу;

удосконалення навчального процесу і підвищення якості вищої освіти;

забезпечення інклюзивності та доступності освітніх та інших послуг, що надають заклади вищої освіти;

сталий розвиток регіонів, що постраждали від конфлікту;

налагодження співпраці між закладами освіти і місцевими громадами.

Для СНУ ім. В. Даля, який функціонує поблизу лінії зіткнення та в регіоні, що постраждав від конфлікту, використання міжнародного досвіду та останніх передових практик, а також отримання міжнародної допомоги є дуже важливим, оскільки це сприяє не лише покращенню навчального процесу, а й активізації громадянських процесів та пропагування європейських цінностей в регіоні.

Л і т е р а т у р а

1. Human Development Index / United Nations Development Programme. URL: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>
2. The Dakar Framework for Action: Education for All: meeting our collective commitments (including six regional frameworks for action) / UNESDOC Digital Library. URL: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000121147> Dakar
3. Курило В. С., Савченко С. В., Караман О. Л. Переміщені університети як новий тип закладів вищої освіти України // Education and Pedagogical Sciences («Освіта та педагогічна наука») / Гол. ред. А. В. Жучок; ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка». 2019. № 3 (172). С. 3-9.
4. Богучарова О. І., Бурлаченко О. С. Особливості психологічної складової навчальної та службової діяльності переміщених закладів вищої освіти МВС України. // Актуальні питання психологічного забезпечення діяльності закладів вищої освіти МВС України та Національної поліції України. Зб. наук. праць, 2019. С. 10-13.
5. Додонов Д. Р. Університети-переселенці: проблеми сьогодення та перспективи реінтеграції // Гілея: науковий вісник. 2017. Вип. 126. С. 401-407.
6. Додонов Р. О. Переміщені вищі навчальні заклади – новий феномен в українській освіті // Знання. Освіта. Освіченість : збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Вінниця, 28–29 вересня 2016 р. Вінниця : ВНТУ, 2016. С. 59–60.
7. Положення про Раду ректорів вищих навчальних закладів, які тимчасово переміщені із зони проведення антитерористичної операції. Затверджено Наказом Міністерства освіти і науки України 26.01.2016 № 50. /

- Сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0050729-16#Text>
8. Ректор ЧНУ ім. В. Даля Ольга Поркуян обрана заступником голови Ради ректорів переміщених ВНЗ / ЧНУ ім. В. Даля. URL: <https://snu.edu.ua/rektor-snu-im-v-dalya-olga-porkuyan-obrana-zastupnykom-golovy-rady-rektoriv-peremishhenyh-vnz/>
 9. Дорожня карта вирішення проблем переміщених ВНЗ / ЧНУ ім. В. Даля. URL: https://snu.edu.ua/wp-content/uploads/oldsx/Road_map.pdf
 10. Наказ Міністерства освіти і науки України № 1132 від 06.10.2014 р. "Про організацію освітнього процесу у Східноукраїнському національному університеті імені Володимира Даля" / Міністерство освіти і науки України. URL: <http://old.mon.gov.ua/ua/about-ministry/normative/2932->
 11. Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. URL: <https://snu.edu.ua/>
 12. Участь у міжнародних проєктах / ЧНУ ім. В. Даля. URL: https://snu.edu.ua/international_projects/
 13. Проєкт ЄС «Відродження переміщених університетів: посилення конкурентоспроможності, підтримка громад» / «Reinventing displaced universities: enhancing competitiveness, serving communities» (REDU) (2020-2023 роки) / Інститут вищої освіти Національної академії педагогічних наук України. URL: <https://ihed.org.ua/internationalization/redu/>

References

1. Human Development Index / United Nations Development Programme. URL: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>
2. The Dakar Framework for Action: Education for All: meeting our collective commitments (including six regional frameworks for action) / UNESDOC Digital Library. URL: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000121147>
3. Kurylo V. C., Savchenko S. V., Karaman O. L. Peremishcheni universytety yak novyy typ zakladiv vyshchoyi osvity Ukrayiny // Education and Pedagogical Sciences («Osvita ta pedahohichna nauka») / Hol. red. A. V. Zhuchok; DZ «Luhans'kyu natsional'nyu universytet imeni Tarasa Shevchenka». 2019. № 3 (172). S. 3-9.
4. Bohucharova O. I., Burlachenko O. S. Osoblyvosti psykholohichnoyi skladovoyi navchalnoyi ta sluzhbovoyi diyalnosti peremishchenykh zakladiv vyshchoyi osvity MVS Ukrayiny. // Aktualni pytannya psykholohichnoho zabezpechennya diyal'nosti zakladiv vyshchoyi osvity MVS Ukrayiny ta Natsionalnoyi politsiyi Ukrayiny. Zb. nauk. prats, 2019. S. 10-13.
5. Dodonov D. R. Universytety-pereselentsi: problemy s'ohodennya ta perspektyvy reintehratsiyi // Hileya: naukovy visnyk. 2017. Vyp. 126. C. 401-407.
6. Dodonov R. O. Peremishcheni vyshchi navchal'ni zaklady – novyy fenomen v ukrayinskiy osviti // Znannya. Osvita. Osvichenist : zbirnyk materialiv III Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi, m. Vinnytsya, 28–29 veresnya 2016 r. Vinnytsya : VNTU, 2016. C. 59–60.
7. Polozhennya pro Radu rektoriv vyshchykh navchal'nykh zakladiv, yaki tymchasovo peremishcheni iz zony provedennya antyterorystychnoyi operatsiyi. Zatverdzheno Nakazom Ministerstva osvity i nauky Ukrayiny 26.01.2016 № 50. / Website of the Verkhovna Rada of

- Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0050729-16#Text>
8. Rektor SNU im. V. Dalia Olha Porkuyan obrana zastupnykom holovy Rady rektoriv peremishchenykh VNZ / V. Dahl EUNU. URL: <https://snu.edu.ua/rektor-snu-im-v-dalya-olga-porkuyan-obrana-zastupnykom-golovy-rady-rektoriv-peremishhenyh-vnz/>
 9. Dorozhnyya karta vyrishennya problem peremishchenykh VNZ / V. Dahl EUNU. URL: https://snu.edu.ua/wp-content/uploads/oldsx/Road_map.pdf
 10. Nakaz Ministerstva osvity i nauky Ukrayiny № 1132 vid 06.10.2014 r. "Pro orhanizatsiyu osvitniho protsesu u Skhidnoukrayinskomu natsionalnomu universyteti imeni Volodymyra Dalia" / Ministry of Education and Science of Ukraine. URL: <http://old.mon.gov.ua/ua/about-ministry/normative/2932->
 11. Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. URL: <https://snu.edu.ua/>
 12. Uchast' u mizhnarodnykh proyektakh / V. Dahl EUNU. URL: https://snu.edu.ua/international_projects/
 13. Proiekt IeS «Vidrodzhennya peremishchenykh univer-sytetiv: posylennya konkurentospromozhnosti, pidtrymka hromad» / «Reinventing displaced universities: enhancing competitiveness, serving communities» (REDU) (2020-2023 roky) / Institute of Higher Education of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine. URL: <https://ihed.org.ua/internationalization/redu/>

Porkuyan O., Semenenko I. The role of international assistance in restoring work of displaced higher education institutions: experience of V. Dahl EUNU

Education is one of the basic human rights, which lays the foundation for the development of the country as a whole and its regions. There is a significant number of higher education institutions in Ukraine, which promote this right. There are also displaced higher education institutions in Ukraine, that were forced to relocate in 2014 due to the armed conflict. The forced displacement of educational institutions has significantly affected the sustainability of their operation due to the loss of their material and technical base, and human resources, the impact of negative factors such as proximity to the contact line, departure of population from Donetsk and Luhansk regions etc. The goal of the article is to explore the role of international assistance in restoring the work of displaced higher education institutions, in particular, on the example of Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (V. Dahl EUNU).

The article states that displacement of higher education institutions to new locations was a complex process that could be accompanied by conflicts, difficult adaptation etc. In 2016 the Council of Rectors of Displaced Higher Education Institutions was established as an advisory body to the Ministry of Education and Science of Ukraine. This Council contributed to the support of these institutions and the protection of rights of participants in the educational process. However, the international community has provided the most significant support for the restoration of institutions' functioning through various assistance programs and projects.

Today V. Dahl EUNU, like other relocated higher education institutions, has become a full participant in the regional development process, a centre of cohesion and active

citizenship, a platform for dialogue of various regional stakeholders. Due to the international assistance, the university has created various platforms and centres, the activities of which contribute to the development of soft skills of students, partnership and cooperation with communities, sustainable development of the region as a whole. Two NGOs were created at V. Dahl EUNU, which implemented a significant number of projects with the support of international organizations. The article provides the examples of various projects implemented by V. Dahl EUNU and, in particular, states the importance of the current EU project "Reinventing displaced universities: enhancing competitiveness, serving communities" (REDU), which aims to achieve many diverse goals. Based on the presented projects, the article summarizes the main results of

higher education institutions, the achievement of which is facilitated by international assistance.

Keywords: *higher education institution, displacement, international assistance, restoration, operation, development, education.*

Поркуян Ольга Вікторівна – д.т.н., професор, ректор СХУ ім. В. Даля, Україна

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

Стаття подана 17.09.2020

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-77-81>

УДК 330.1:658

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT AS AN ELEMENT OF ORGANIZATION OF ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Voroniuk Y.V.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ЯК ЕЛЕМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Воронюк Є.В.

The article describes the importance of information and analytical support for the formation of organizational support for economic security of business. The stages and principles of formation of information-analytical support for creation of system of economic safety of the enterprise are analyzed. The connection and the nature of the influence of information-analytical activity and organizational support of economic security of the enterprise are investigated.

It is important for the management of each organization to develop an individual mode of working with information, especially at the stage of its accumulation and analysis. Only a detailed and step-by-step definition of the process of working with information resources of various departments and officials increases the effectiveness of organizational support of economic security of the enterprise. The quality of analytical support is the basis for building an effective system of economic security of the enterprise and one of the key factors in its development.

The harmonious combination of information-analytical work and the organization of economic security is a problem for the management of the business structure and requires a constant, operational study of the economic efficiency of the existing organizational structure. Adjusting the organizational structure directly affects the company's ability to withstand threats and risks from the external and internal environment.

Modernity puts forward specific conditions for the economic security of the enterprise, especially given the deepening of the role and increase the amount of available information. The information array, which is freely available, is constantly replenished, which requires decision-makers to find new methods of information processing.

The article analyzes the features of using the results of information support and analytical research to form an effective organizational structure of economic security of the enterprise. The study demonstrates the need for

reliable and effective information and analytical support to improve the organizational support of economic security of the enterprise.

Keywords. *economic security, organizational support, business activity, information and analytical support, enterprise.*

Introduction. In domestic enterprises, the main emphasis is placed on safety - the creation and maintenance of a favorable environment for doing business, but not on creating the basics of analytical work with information or the use of trade secrets, which is also part of information security, as part of the overall economic security of entrepreneurial activity. In other words, not enough attention is paid to the formation of a complete system of economic security. From the point of view of the need for a assessment of economic security of entrepreneurial activity, the relevance of issues of formation of information and analytical support as an element of economic security is important.

Its formation at the proper level contributes to blocking the manifestations of threats and the negative consequences caused by them. Organization of an effective system of economic security of entrepreneurial activity requires the availability of appropriate information and analytical support. In this regard, the formation of effective information and analytical support in the framework of the organization of economic security of business is of particular relevance.

Analysis of basic research and publications.

In OECD report "Defining Entrepreneurial Activity" they described that: "...entrepreneurs and entrepreneurship are not concepts that relate exclusively to small businesses or the self-employed, as many studies, through expedience, have often assumed. Our view is that entrepreneurship as a definable phenomenon reflects certain characteristics that relate to the processes through which it is manifested and this is

not uniquely the preserve of small companies or entrepreneurs, important though these are to the entrepreneurial process. Entrepreneurial activity is the enterprising human action in pursuit of the generation of value, through the creation or expansion of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets" [13].

The essence of economic security of the enterprise, approaches to the analysis of its level and theoretical bases of management of economic security of the enterprise are considered in the works by such scientists as: Melikhova T. O[3], Orlyk O. V[5], Otenko I. P [6,7], Franchuk V. I.[12] and others.

However, further research on the impact of information and analytical support on the formation of organizational support for the economic security of entrepreneurial activity is needed.

Goal. The purpose of the article is to analyze the relationship between the information and analytical activities of an enterprise with organization of a general system for ensuring economic security of entrepreneurial activity.

Materials and results of the study.

Enterprise resource management is a task that faces the management of each business structure, inconsistent with its size and form of ownership. Solving these problems is the only way to strategically ensure the economic efficiency of its activities, increase competitiveness and the level of economic security.

The scale of the business directly affects the number of tasks (problems) faced by those responsible. Information support is a necessary element of building an effective management system, and an important aspect is the formation of operational information support and implementation of the latest methods of data processing. As you know, the decision-making process as more reasonable, efficient and comprehensive as its information support is developed. In turn, this creates the need to use such methods of working with information that will use and process large amounts of it. Collecting, accumulating and processing this kind of information resource requires a lot of effort and money. And even if there is sufficient labor and financial support, it is not a guarantee of its targeted, full and effective use by managers and other persons, who are involved in decision-making process, and directly affects the level of economic security of the enterprise and entrepreneurial activity.

Organizational support of economic security also requires a significant resource base, especially information. The organization of the enterprise protection system from possible risks and threats requires considerable attention to the quality of operational information and methods of its processing [2].

Most companies have already concluded that the presence of its own information and analytical support is a direct factor in the level of organization of economic security of entrepreneurial activity. Information support, being a systemic element of the

infrastructure, in organizational terms is analyzed by creating information and analytical databases engaged in the preparation of relevant business information.

Information and analytical support of the organization of economic security of the enterprise must be built and implemented systematically and constantly, taking into account the diversity of actions that must be consistently implemented requires the attention of management [9].

Information and analytical support of the organization of economic security of the entrepreneurial activity is a type of information and analytical support, which consists in collecting, processing, storing and providing the necessary information on the security status to the relevant users in order to make informed management decisions.

The main task of information and analytical support of the economic security of entrepreneurial activity is the formation of an environment that allows timely detection and prevention of risks and threats to the economic security of an enterprise.

The management information and analytical support for the organization of economic security provides security chief or deputy director. This type of support is formed by the security service on the basis of its own information and information of other structural special units [1].

Company information and analytical maintenance of economic security - a complex of organizational and practical measures for the development of content, methods of action, the timing and sequence of forces and means of security information and analytical tasks [4].

The main content of the management of information and analytical support for the economic security of an enterprise and entrepreneurial activity is the collection and analysis of data about possible threats for countering their negative impact, in order to make decisions for the comprehensive support of the economic security of the company. Information and analytical support of the economic security of the entrepreneurial activity should provide the needs of management and security services in information about threats to the activities of the enterprise or personal safety of personnel.

Information and analytical work of the enterprise on the organization and management of security is a set of activities carried out by the security department of the enterprise in order to collect and process information about threats and security and develop appropriate information and analytical documents for enterprise management [8].

These stages of functioning of information and analytical support of the organization of economic security of the entrepreneurial activity require systematic implementation. Thus, only after fulfilling the goals of collecting and processing information, it is possible to draw conclusions about the need of changes in the organizational support of economic security of the enterprise. This cyclic repeatability is shown in Fig.

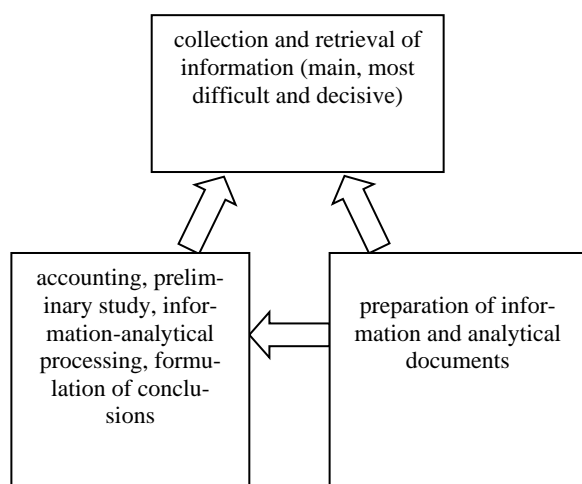


Fig. Cyclical functioning of information and analytical support of the organization of economic security of the enterprise

Construction of information and analytical support, the efficiency and harmony of which requires the use of the following principles [10,11]:

1) reliability of information - information support must really reflect all aspects of the enterprise;

2) exhaustiveness of information - the collected information about each aspect of the external and internal environment of the enterprise must be complete. Insufficient completeness of the information used to make a decision risks reducing the level of its economic security;

3) comparability of information - information about each of the business processes must be collected from different sources, only through this approach we can talk about the veracity of the collected information;

4) efficiency of obtaining information - the relevance of information is the only thing that allows you to quickly make effective decisions to strategically strengthen the economic security of the enterprise;

5) efficiency of information - compliance with this principle is possible only if the use of such methods of collecting, accumulating and processing information for which the effect of its use will be greater than the financial costs of the process of its preparation;

6) convenience of information - presentation of the received information should be simple, clear and convenient in use;

7) expediency of information - information collection should focus on such indicators, factors and processes that have a direct impact on the level of economic security of the entrepreneurial activity, otherwise the cost of analytical actions will increase and efficiency will decrease due to burdening the information-analytical system with unnecessary information [4,7].

Information and analytical support of the organization of economic security of the entrepreneurial activity is formed for the needs of a particular enterprise depending on the conditions of its operation and

possible threats to its activities from both internal and external environment.

The organization of economic security of the entrepreneurial activity begins with the analysis of conditions and features of its activity then indicators which will show efficiency of the accepted decisions are allocated. The very definition of indicators forms the requirements for the quality of information and the process of its collection.

The process of collecting information is the beginning of the formation of information and analytical support for the economic security of entrepreneurial activity. Increasing the efficiency of such activities requires systematizing the process of accumulating information resources.

Conclusion.

The increase of the volume of information is one of the consequences of the modern vector of development of society in general and the business environment in particular. In such conditions, each company is faced with the need to work with a wide variety of information flows that can act as risks and threats to its economic security.

The economic security of entrepreneurial activity, regardless of the size, form of ownership and scope of the enterprise, primarily depends on the quality of its organizational support. It is the competent organization of ensuring economic security that forms the conditions for the safe conduct of business.

Analysis of the changing conditions of the external environment in which business is conducted is one of the key methods of editing, adjusting and implementing the necessary changes in the organization and ensuring economic security along with information and analytical support. At the same time, from the point of view of systematic and cyclical implementation, at some stages, information and analytical support is the basis for building an effective system of economic security of entrepreneurial activity.

Thus, we can conclude that there is a relationship and interdependence between the organization of the economic security of entrepreneurial activities and the quality of information and analytical support.

References

1. Коваленко К. В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект / К.В. Коваленко. http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdn_uet/econ/2008_3/20%20.pdf.
2. Кругляк А. В. Особливості управління фінансово-економічною безпекою підприємства / А. В. Кругляк, В. І. Змеул // Економіка і управління підприємствами. – 2018. – Вип. III (71). – С. 108–118.
3. Меліхова Т. О. Економічна безпека підприємства: формування, контроль, ефективність : монографія / Т. О. Меліхова. – Запоріжжя ; Херсон : Гельветика, 2018. – 631 с.
4. Мішин О. Ю. Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки банківських установ / О. Ю. Мішин, С. В. Мішина // Інформаційна безпека та

- інформаційні технології : матеріали міжнар. науково-практ. конф., 24–25 квіт. 2019 р. : тези допов. – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – С. 57.
5. Орлик О. В. Классификация и систематизация угроз финансово-экономической безопасности предприятий / О. В. Орлик // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова. – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2017. – № 1 (62). – С. 106 – 115.
 6. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства : навч. пос. / І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. – 256 с
 7. Отенко І. П. Організація та управління фінансово-економічною безпекою банківських установ : навч. посіб. / І. П. Отенко, О. Ю. Мішин, С. В. Мішина. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 239 с.
 8. Правдюк А. Л. Інформаційне забезпечення управління підприєм-ницькою діяльністю на засадах інституціоналізму : монографія / А. Л. Правдюк, Т.Ю. Прутська, М. В. Правдюк. – Київ : “Центр учбової літератури”, 2019. – 360 с.
 9. Правдюк Н. Л. Управління фінансовою безпекою підприємств: обліково-аналітичний аспект : монографія / Н. Л. Правдюк, Т.О. Мулик, Я. І. Мулик. – Київ : “Центр учбової літератури”, 2018. – 224 с.
 10. Сорока Л. С. Обліково-інформаційна система в управлінні економічною безпекою для різних поведінкових моделей підприємства / Л. С. Сорока // Облік і фінанси. – 2013. – № 1 (59). – С. 51 – 55.
 11. СудакOVA О. І. Стратегія забезпечення належної економічної безпеки підприємства / О. І. СудакOVA, Д. В. Гречко, А. В. Шкурupій. www.rusnauka.com/4.SVMN_2007/Economics/18818.doc.htm.
 12. Франчук В. І. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності : підручник / В. І. Франчук; Львів. держ. ун-т внутр. справ. – Львів : ЛьвДУВС, 2015. – 235 с.
 13. Nadim Ahmad, Statistics Directorate, OECD; Richard Seymour, The University of Sydney, Australia. <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/39651330.pdf>
- scientific works; under the editorship of M. I. Zveryakova. - Odessa: Odessa National Economic University. - 2017. - № 1 (62). - P. 106 - 115.
6. Otenko I. P. Economic security of the enterprise: textbook. pos. / I. P. Otenko, G. A. Ivashchenko, D. K. Voronkov. - Kharkiv: Ed. KhNEU, 2012. - 256 p
 7. Otenko I. P. Organization and management of financial and economic security of banking institutions / I. P. Otenko, O. Yu. Mishin, S. V. Mishin. - Kharkiv: KhNEU named after S. Kuznets, 2015. - 239 p.
 8. Pravdyuk A. L. Informatsionne zabezpechennia upravlinnia pidpriemnytskoi diialnistyu na zasadakh institutsionalizmu: monografia / A. L. Pravdyuk, T. Yu. Prutskaya, M. V. Pravdyuk. - Kyiv: "Center for Educational Literature", 2019. - 360 p.
 9. Pravdyuk N. L. Management of financial security of enterprises: accounting and analytical aspect: monograph / N. L. Pravdyuk, T. O. Mulik, Y. I. Mulik. - Kyiv: "Center for Educational Literature", 2018. - 224 p.
 10. Soroka L. S. Accounting and information system in the management of economic security for various behavioral models of the enterprise / L. S. Soroka // Accounting and Finance. - 2013. - № 1 (59). - P. 51 - 55.
 11. Sudakova O. I. Strategy of ensuring the proper economic security of the enterprise / O. I. Sudakova, D. V. Grechko, A. V. Shkurupiy. [www.rusnauka.com / 4_SVMN_2007 / Economics / 18818.doc.htm](http://www.rusnauka.com/4_SVMN_2007/Economics/18818.doc.htm).
 12. Franchuk V. I. Economic security of economic entities: textbook / V. I. Franchuk; Lviv. state University of Internal Affairs affairs. - Lviv: Lviv Department of Internal Affairs, 2015. - 235 p.
 13. Nadim Ahmad, Statistics Directorate, OECD; Richard Seymour, The University of Sydney, Australia. <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/39651330.pdf>

References

1. Kovalenko K. V Fundamentals of creating a comprehensive system of economic security of the enterprise: theoretical aspect / K.V. Kovalenko. <http://www.nbu.gov.ua>
1. /portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ / 2008_3/20%20.pdf.
2. Kruglyanko A. V. Features of management of financial and economic security of the enterprise / A.V. Kruglyanko, V. I. Zmeul // Economics and management of enterprises. - 2018. - Vip. III (71). - P. 108 –118.
3. Melikhova T. O. Economic security of the enterprise: formation, control, efficiency: monograph / T. O. Melikhova. - Zaporizhzhia ; Kherson: Helvetica, 2018. - 631 p.
4. Mishin O. Yu. Information-analytical support of economic security of banking institutions / O. Yu. Mishin, S. V. Mishina // Information security and information technologies: materials of the international. scientific practice. Conf., April 24-25. 2019: these additions. - H. : KhNEU them. S. Kuznets. - P. 57.
5. Orlik O. V. Classification and systematization of threats to financial and economic security of enterprises / O. V. Orlik // Bulletin of socio-economic research: collection.

Воронюк Є.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення, як елемент організації економічної безпеки підприємницької діяльності

В статті описана важливість інформаційно-аналітичної підтримки для формування організаційного забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності. Проаналізовано етапи та принципи формування інформаційно-аналітичного забезпечення для створення системи економічної безпеки підприємства. Розкрито зв'язок та досліджено характер впливу інформаційно-аналітичної діяльності і організаційним забезпеченням економічної безпеки підприємства.

Важливим для менеджмента кожної організації є розробка індивідуального режиму роботи з інформацією, особливо на етапі її накопичення та аналізу. Тільки детальне та покрокове визначення процесу роботи з інформаційними ресурсами різних відділів та посадових осіб підвищує ефективність організаційного забезпечення економічної безпеки підприємства. Саме якість аналітичного забезпечення виступає базисом побудови ефективної системи економічної безпеки підприємства і одним з ключових факторів його розвитку.

Гармонічне поєднання інформаційно-аналітичної роботи та організації економічної безпеки постає проблемою для керівництва бізнес-структури та потребує постійного, оперативного дослідження економічної ефективності існуючої організаційної структури. Корегування організаційної структури напряму впливає на здатність підприємства протистояти загрозам і ризикам які надходять із зовнішнього та внутрішнього середовища.

Сучасність висуває специфічні умови до економічної безпеки підприємства, особливо з огляду на поглиблення ролі та збільшення кількості доступної інформації. Інформаційний масив, який знаходиться у вільному доступі постійно поповнюється, що потребує від осіб, відповідальних за прийняття рішень, пошуку нових методів обробки інформації.

В статті проаналізовані особливості використання результатів інформаційного забезпечення та аналітичних досліджень для формування дієвої організаційної структури економічної безпеки підприємства.

Проведене дослідження демонструє необхідність формування надійного та ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення для вдосконалення

організаційного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова. економічна безпека, організаційне забезпечення, підприємницька діяльність, інформаційно-аналітичне забезпечення, підприємство.

Воронюк Євгенія Валеріївна – викладач кафедри міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Стаття подана 02.09.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-82-89>

УДК 332.146.2.012.35

ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ОСНОВА ДЛЯ УХВАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ОРГАНАМИ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ

Галгаш Р.А., Білоус Я.Ю.

EVALUATION OF TERRITORIAL COMMUNITY DEVELOPMENT AS A BASIS FOR ADOPTION OF MANAGEMENT DECISIONS BY PUBLIC AUTHORITIES

Halhash R.A., Bilous Y.Y.

Для ухвалення ефективних управлінських рішень щодо розвитку територіальних громад (ТГ) органам публічної влади необхідно здійснювати всебічний моніторинг, діагностику та оцінку розвитку територіальних громад. Метою статті є аналіз основних методик оцінки розвитку територіальних громад регіонів України. Для досягнення поставленої мети всю сукупність підходів до оцінювання стану та розвитку територіальних громад в Україні з методичної точки зору було поділено на підходи, які пропонують органи державної влади, міжнародні організації та науковці. В статті проаналізовано методики оцінювання формування, спроможності та розвитку територіальних громад як самостійно органами центральної влади, так і за допомогою міжнародних організацій. Зазначено, що дані методики дають органам управління у територіальних громадах більше можливостей для визначення своїх конкурентних позицій. Зроблено висновок про те, що методики, які застосовують органи державної влади (розроблені Міністерством розвитку громад і територій України (Мінрегіон)) для проведення оцінювання стану та розвитку громад та регіонів більше орієнтовані на оцінювання та порівняльний аналіз спроможності ТГ між собою. У той же час, методики, розроблені міжнародними експертами і науковцями можуть бути застосовані для оцінювання систем управління територіальних громад. Аналіз існуючих методичних підходів дав можливість виокремити альтернативні підходи до оцінювання розвитку територіальних громад. Серед головних проблем оцінювання розвитку територіальних громад визначено відсутність статистичної бази на місцевому рівні, що значно ускладнює збір та аналіз інформації, зокрема для оцінювання конкурентних переваг в контексті розвитку територіальних громад для ухвалення ефективних управлінських рішень органами публічної влади. Авторами зазначено, що питання використання ефективного інструментарію економічної та організаційно-управлінської діагностики на сьогодні все ще залишається остаточно не вирішеним. Запропоновано враховувати принципи інклюзивності при визначенні показників розвитку територіальних громад, що дасть змогу переорієнтувати пріоритети економічної політики на більш ефективну протидію незахищеності та нерівності, змістити акценти на розвиток людини й підвищення її добробуту в громаді.

Ключові слова: методика, оцінювання, розвиток, територіальна громада, управління, управлінські рішення, органи публічної влади.

Вступ. На вирішення проблем, пов'язаних з розвитком територіальних громад, які насамперед пов'язані з проблемами соціально-економічного розвитку продуктивних сил центральними органами управління було спрямовано низку реформ, які частково були реалізовані в процесі децентралізації. Аналіз та оцінювання процесів розвитку, які відбувалися та відбуваються в територіальних громадах сьогодні є надважливим та актуальним, зокрема для ухвалення ефективних управлінських рішень органами публічної влади. Оскільки кожна громада має свої особливості та відмінності в її організаційній та економічній підсистемах, то саме ці чинники актуалізують необхідність процесів моніторингу, аналізу і оцінювання розвитку територіальних громад, що можна узагальнити під єдиною методикою діагностики розвитку.

Метою статті є викладення основних положень діагностики розвитку територіальних громад та аналіз основних методик оцінки розвитку територіальних громад регіонів України для ухвалення управлінських рішень органами публічної влади.

Аналіз досліджень та публікацій. Більшість існуючих методик присвячено оцінюванню соціально-економічного розвитку територіальних громад: Методика оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів [1], Порядок та Методика проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики [2], Методичні рекомендації щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку ТГ [3], Методичні рекомендації щодо оцінки рівня спроможності територіальних громад [4]

тощо. Така орієнтація зазначених методик є цілком виправдана стосовно свого застосування в процесах управління на рівні громади, що проявляється в існуванні ієрархії стратегії, програм та планів соціально-економічного розвитку на рівні держави, регіону, громади. Втім слід звернутись до більш широкого кола понять пов'язаних з організаційно-економічним механізмом розвитку, що потребує застосування відповідних підходів та інструментів до оцінювання розвитку. Тому, до територіальної громади як складної відкритої соціально-економічної системи доцільно застосовувати підходи та інструменти сучасної теорії діагностики.

Виклад основного матеріалу. Ідентифікація (або розпізнавання), визначення характеру, ознак, виявлення причин відхилень у розвитку організаційно-економічної системи повинне здійснюватись з використанням сучасного інструментарію економічної та організаційно-управлінської діагностики. Найчастіше для економічних систем застосовується економічний аналіз, який дає змогу визначити слабкі місця в економічній діяльності об'єкта та в його системі управління. Економічний аналіз являє собою спеціальні знання які пов'язані з дослідженням економічних процесів в їх взаємозв'язку, що складаються під впливом об'єктивних економічних законів і факторів суб'єктивного характеру на певній території.

Організаційно-економічний аспект управління територіальними громадами в Україні пов'язаний з вирішенням комплексу проблем, які стосуються інтересів багатьох суб'єктів і всього населення громади. Разом з тим стосовно як організаційного так і економічного аспекту управління стосовно територіальної громади необхідно враховувати існуючі територіальні обмеження. Оскільки управління здійснюється в межах територіальної громади як певної території та певних об'єктів, розташованих на цій території, то застосування відповідних організаційних і економічних інструментів буде обмежене існуючими межами територіальної громади (горизонтом управління), на які поширюються повноваження місцевих органів управління і здійснюється в межах існуючих адміністративно-територіальних одиниць. Децентралізація системи державного управління окрім в цілому позитивних наслідків, має і певні негативні наслідки, серед яких слід зазначити децентралізацію системи статистичної інформації. Сьогодні збір статистичної інформації на рівні ТГ не здійснюється, а найнижчим рівнем статистичних даних є рівень областей України. Тому сьогодні відсутня обґрунтована система показників розвитку на рівні територіальних громад, що в свою чергу значно ускладнює і процес моніторингу та діагностики стану територіальних громад та розробки відповідних управлінських рішень органами публічної влади.

Всю сукупність підходів до оцінювання стану та розвитку територіальних громад в Україні з методичної точки зору можна поділити на підходи, які пропонують органи державної влади, міжнародні ор-

ганізації та науковці. Так, в Україні вже неодноразово робились спроби запровадити систему оцінювання стану розвитку територій. Та майже всі спроби робились на рівні держави і з переважним врахуванням особливостей централізованого управління соціально-економічним розвитком. На сьогодні існує декілька базових підходів до оцінювання стану та розвитку територіальних громад, кожен з яких був розроблений та застосовувався в роботі різних інституцій для їх власних цілей: Міністерством розвитку громад і територій України (Мінрегіон) – для забезпечення рівномірного соціально-економічного розвитку регіонів та моніторингу успішності розвитку регіонів та громад; Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (Мінекономрозвитку України) – для забезпечення формування та реалізація державної політики економічного і соціального розвитку.

У межах своїх компетенцій питаннями оцінювання стану та розвитку ТГ займаються Центральні органи виконавчої влади, зокрема це Мінрегіон при формуванні політики регіонального розвитку. Для оцінювання розвитку регіонів та громад Мірегіоном розроблено низку Методик та Методичних рекомендацій, що мають різне цільове призначення, але містять рекомендовані показники для здійснення відповідного оцінювання розвитку (табл. 1).

Найбільший інтерес з погляду оцінювання стану та розвитку територіальних громад за зазначеними методиками викликають ознаки спроможності територіальної громади, які у 2015 р. власне і були покладено в якості головного критерію формування перспективних планів об'єднаних територіальних громад та їх остаточного визначення. Відповідно до Методики формування спроможних територіальних громад [5], спроможною територіальною громадою є така громада, в якій фінансові, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для вирішення її органами місцевого самоврядування питань місцевого значення, передбачених законодавством, в інтересах громади.

З метою надання консультативно-методичної допомоги працівникам органів місцевого самоврядування експертами Групи фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Мінрегіоні (за підтримки Програми "U-LEAD з Європою" та проекту SKL International) було підготовлено Методичні рекомендації до порядку розрахунку фінансової спроможності перспективних об'єднаних територіальних громад [6]. Такий порядок розрахунку давав можливість змодельовати бюджет перспективної громади, визначити необхідність аналізу резервів для збалансування доходів та видатків, а також спонукав до розгляду можливості збільшення кількості місцевих рад для об'єднання у фінансово спроможні громади. За допомогою даної методики розраховувались доходи та видатки загального фонду місцевого бюджету потенційної ТГ. В межах реалізації своїх завдань у 2015 році Мінрегіоном було розроблено Методичку оцінки фінансової спроможності потенційних ТГ,

Таблиця 1

**Методики органів влади для проведення
оцінювання стану та розвитку громад та регіонів**

Рік	Методика	Основні положення
2009	Методика оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів [1]	Визначає механізм проведення оцінки і порівняльного аналізу економічного стану та якості життя населення регіонів, районів, міст з метою прийняття відповідних управлінських рішень на державному, регіональному та місцевому рівні, спрямованих на розв'язання проблеми міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів, районів, міст та запобігання поглибленню диференціації
2015	Методика формування спроможних територіальних громад [5]	Визначає механізм та умови формування спроможних територіальних громад, а також порядок розроблення і схвалення перспективного плану формування територій громад
2015	Порядок та Методика проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики [2]	В межах оцінки результативності реалізації державної регіональної політики проводиться оцінка соціально-економічного розвитку регіонів за визначеними показниками
2016	Методичні рекомендації щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади [3]	Містять основні методичні засади формування і реалізації прогнозних і програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади
2018	Методичні рекомендації до порядку розрахунку фінансової спроможності перспективної об'єднаної територіальної громади [6]	Дає можливість змодельовати бюджет перспективної громади, визначити необхідність аналізу резервів для збалансування доходів та видатків, а також спонукає до розгляду можливості збільшення кількості місцевих рад для об'єднання у фінансово спроможні громади
2019	Методичні рекомендації щодо оцінки рівня спроможності територіальних громад [4]	Містять основні показники, які визначають соціально-економічну спроможність територіальних громад, порядок та критерії оцінки рівня спроможності територіальних громад
2020	Методика формування спроможних територіальних громад (оновлена ПКМУ від 24.01.2020 р.) [7]	Методика визначає порядок розроблення перспективного плану формування територій громад областей України та умови формування проектних спроможних територіальних громад

проте ця методика не давала комплексного уявлення про стан та розвиток ТГ, оскільки була зосереджена на здійсненні попереднього аналізу громад з метою мінімізації створення фінансово неспроможних ТГ.

З ініціативи Міністерства регіонального розвитку та за сприяння Швейцарсько-українського проекту "Підтримка децентралізації в Україні" DESPRO та Програми "U-LEAD з Європою" у 2016 році було здійснено аналіз Місцевих бюджетів 159 об'єднаних територіальних громад [8], який надав можливість порівняти та відобразити динаміку виконання показників місцевих бюджетів територіальних громад за 2015 рік, до їх входження до складу добровільно об'єднаних територіальних громад, та за 2016 рік, після добровільного об'єднання цих громад і набуття ними права на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

З 2016 року й надалі, для здійснення рейтингування громад за фінансовою спроможністю, експерти згрупували ТГ за критерієм чисельності населення, а у 2019 р. оцінювання проводилось вже за вісьмома показниками [9]. Це дало можливість органам місцевого самоврядування більш чітко порівнювати свої конкурентні позиції з аналогічними (за критерієм чисельності населення) громадами. Аналіз загальних рейтингів фінансової спроможності ТГ за 2015-2019 рр. показав, що найнижчі показники фінансової спроможності характерні для більшості невеликих громад. Саме через наявність значної кількості невеликих громад з низькою фінансовою спроможністю

у 2019 році органами публічної влади було актуалізовано питання перегляду Перспективних планів та методики розрахунку рівня спроможності ТГ. Робочим групам, що працюють при обласних державних адміністраціях, було запропоновано провести оцінку спроможності всіх об'єднаних громад – і тих, які вже створені, і тих, які передбачаються до об'єднання у майбутньому. Адже суть об'єднання саме в тому, щоб кожна громада мала достатній людський потенціал, фінансові та майнові ресурси, які дадуть їй змогу дійсно бути спроможною надавати якісні послуги людям, вирішувати накопичені проблеми, розвивати місцеву економіку. З цього приводу, Міністерство розвитку громад та територій направило обласним державним адміністраціям Методичні рекомендації щодо оцінки рівня спроможності територіальних громад [4]. Дані Методичні рекомендації Міністерства носили інформаційний характер та були спрямовані на формування та підготовку якісних перспективних планів, оскільки в подальшому вони мали лягти в основу нового адміністративно-територіального устрою базового рівня. Зазначені Методичні рекомендації містили дворівневий механізм оцінки спроможності ТГ та враховують відповідні показники [4, с. 4]. У 2020 році цю методику було оновлено [7], оцінювання відбувається в один етап, а рівень спроможності визначається

для всіх ТГ без виключення. Відповідно в результаті формуються три рівні спроможності ТГ: низький рівень спроможності; середній рівень спроможності; високий рівень спроможності [7, с. 4]. Тепер навіть громада з низьким рівнем спроможності має право на існування, але загальна кількість таких громад в області не може перевищувати 10% [7, с. 4].

Враховуючи узагальнюючі характеристики територіальних громад, конкурентоспроможність територіальних громад є одним із найголовніших чинників відносної їхньої спроможності в порівнянні з іншими громадами. Поняття конкурентоспроможності ТГ розуміється як чинник який покладено в основу ухвалення управлінських рішень на місцях та застосовується для боротьби між громадами за фінансові та людські ресурси, за можливість збуту продукції на інших ринках поза межами ТГ. Зрештою органами публічної влади було застосовано метод рейтингування, зокрема у 2018 р. Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України було складено Рейтинг областей за формуванням спроможних територіальних громад [10]. Дані рейтинги дали наочне представлення місця кожної з областей України щодо формування спроможних територіальних громад, що у свою чергу мало велике значення в управлінському контексті органів публічної влади щодо визначення своїх конкурентних позицій.

В межах розгляду питання оцінювання розвитку ТГ необхідно звернути увагу на міжнародну експертну підтримку даних процесів в Україні. Для аналізу та дослідження спроможності ТГ міжнародні організації залучають міжнародних експертів. Зокрема, ЄС, за участю таких держави як Данія, Естонія, Німеччина, Польща, Швеція здійснюють фінансування досліджень через надання грантів на реалізацію відповідних програм та проєктів. Фінансування надається вітчизняним спеціалізованим Центрам, Інститутам, науковцям та громадським організаціям. Прикладом такої міжнародної допомоги в галузі оцінювання розвитку ТГ можна назвати такі міжнародні проєкти як Програма "U-LEAD з Європою", Шведсько-українського проєкт "Підтримка децентралізації в Україні" DESPRO, GIZ Україна, SKL international, а також Проєкт DOBRE. Відповідні фахівці галузі регіонального та територіального розвитку проводять експертні оцінювання в межах проєктів, які реалізуються за фінансової підтримки міжнародних організацій.

В результаті міжнародної підтримки науковцями та експертами було проаналізовано та оцінено стан територіальних громад, надано організаційні та методичні рекомендації за такими напрямками: фінансове забезпечення, управління в ОМС, співробітництво громад, соціальні послуги, надання адміністративних послуг, освіта, культура та медицина [11]. Так, за підтримки Програми "U-LEAD з Європою" Центром інформаційних та аналітичних технологій здійснено оцінку системи управління фінансами в ТГ [12]. Оцінювання здійснювалось за декількома напрямками:

структура управління в ТГ; стратегічне планування в ТГ; організація бюджетного менеджменту в ТГ; формування доходів в ТГ, що прийняли участь в оцінюванні; управління видатками бюджетів в аналізованих ТГ; управління активами (управління земельними ресурсами, управління комунальними підприємствами, заходи щодо енергоефективності в ТГ); організація закупівель в ТГ; організація бухгалтерського обліку; організація внутрішнього контролю та аудиту в ТГ; прозорість бюджету та бюджетного процесу. В результаті оцінки експертами було надано відповідні рекомендації державним органам управління. У той же час, експертами SKL international було проведено ґрунтовний аналіз фінансів 665 ТГ, районів та областей України за період 2014-2018 рр. [13], в результаті якого було виявлено позитивні зрушення та негативні наслідки фінансової реформи.

В цілому слід зазначити, що Методики, які застосовують органи державної влади (розроблені Мінрегіоном) для проведення оцінювання стану та розвитку громад та регіонів більше орієнтовані на оцінювання та порівняльний аналіз спроможності ТГ між собою. При цьому отримані показники є лише індикаторами для порівняння ТГ між собою та придатні для прийняття певних рішень лише з точки зору покращення оцінки ТГ у динаміці з урахуванням складників цієї оцінки. Втім, ці індикатори не придатні для прийняття рішень щодо управління та організаційних змін всередині системи управління ТГ. Існуючі підходи до оцінювання, які застосовують експерти міжнародних організацій та регіональні експерти є більш придатними для застосування саме щодо системи управління конкретної ТГ та дають змогу сформува-ти, наприклад, план організаційного розвитку. Втім, ця група підходів як правило застосовується стосовно конкретних ТГ та базується на застосуванні індивідуальної методики експерта відносно однієї або декількох ТГ. Тобто такі методики не є загально прийнятими і частіше розробляються для одноразового застосування, що унеможлиблює їх використання як певного стандарту оцінювання та (на відміну від методик державних органів влади) не дає змогу здійснювати порівняння рівня розвитку ТГ або інших оцінок в межах країни.

Слід зазначити, що використання зазначених методик для здійснення організаційно-управлінської діагностики, не дивлячись на важливість такого дослідження, є значно обмеженим, оскільки вони не передбачають врахування та деталізації внутрішніх елементів організаційної підсистеми розвитку ТГ, таких, наприклад, як розподіл функцій та повноважень, система цілей та стратегію, систему комунікацій тощо. При цьому, серед прикладних інструментів організаційно-управлінської діагностики стосовно, зокрема, розподілу функцій та повноважень в системі управління ТГ здійснюється організаційно-управлінський аналіз, який отримав поширення в різних наукових джерелах. Для здійснення цього аналізу застосовується спеціальні інструменти, зокрема, матриця розподілу відповідальності. Слід зазначити,

що такий аналіз найбільше застосовується для бізнес-структур, підприємств та організацій, зокрема, при здійсненні реінжинірингу бізнес-процесів [14]. На рівні ТГ подібний аналіз не застосовується, хоча здебільшого система управління ТГ, зокрема її структура, методи, принципи та функції, є дуже подібними до системи управління будь-яким підприємством оскільки також містить розподіл функції та відповідальності за виконання завдань за відповідними підрозділами у відповідності до їхніх повноважень, і крім того, подібність систем зумовлена тим, що ТГ, як показано нами раніше, це також відкрита соціально-економічна система, щодо якої необхідно здійснювати організаційно-економічне забезпечення розвитку.

Значний внесок у формування методик оцінки розвитку ТГ зробили науковці-економісти України. Так, за результатами дослідження Заблоської І.В. [15, с. 90-98] для аналізу та оцінювання проблем розвитку ТГ було розроблено спеціальну систему показників, які можна звести до п'яти груп: демографічні, соціальні, економічні, показники якості послуг і комфортності життя. До індикаторів оцінки розвитку ТГ віднесено такі: розмір площі об'єднаної територіальної громади, чисельність її мешканців та її фінансову спроможність. Третій із названих індикаторів – фінансова спроможність – є комплексним та охоплює чотири співпоказники, а саме: обсяги у бюджеті громади власних ресурсів з розрахунку на одного мешканця. Він дає змогу бачити перспективу доходів за рахунок обліку землі, нерухомості, акцизного податку, а також вказує на ефективність управлінських рішень на місцях; залежність громади від держбюджету, рівень її економічної самодостатності;

витрати громади на управлінський персонал; капітальні видатки з розрахунку на одного мешканця (без субвенцій із державного бюджету).

До оцінювання соціально-економічного розвитку ТГ також долучились спеціалісти Інституту регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України. Зокрема, науковцями було проведено аналіз впливу децентралізації в Україні на соціально-економічний розвиток територій за власною методологією. У дослідженні представлено методичні підходи до оцінювання впливу процесів адміністративно-фінансової децентралізації на соціально-економічний розвиток територій – регіонів, районів, міст та об'єднаних територіальних громад [16, 17].

Аналіз існуючих методичних підходів, які використовуються експертами та науковцями при проведенні досліджень різних аспектів діяльності ТГ у співпраці з органами влади та міжнародними організаціями, відкритих джерел у мережі Інтернет та наукових публікацій показав що наразі застосовуються декілька альтернативних підходів до оцінювання, кожен з яких має свої переваги та недоліки (табл. 2).

Подані та проаналізовані методики мають свою спрямованість та специфіку, дають органам публічної влади загальне уявлення про різні аспекти розвитку територіальних громад та підґрунтя для ухвалення управлінських рішень. Головною проблемою при проведенні оцінювання на сьогодні є відсутність статистичної бази для більш ґрунтового оцінювання розвитку територіальних громад. Це пов'язано перш за все з проблемами у сфері статистики. В процесі децентралізації відбулася і національна реформа Державної служби статистики, а велика кількість питань залишається на сьогодні не узгодженим

Таблиця 2

Альтернативні підходи до оцінювання розвитку ТГ

Підхід	Переваги	Складнощі
Експертне оцінювання	Можливість обробки слабоструктурованої та нечіткої інформації	Відсутність співставності показників різних експертів та їхніх методик ускладнює порівняння оцінок
Оцінювання за результатами опитування		Необхідність періодичного проведення опитування та збереження структури показників, усереднення показників призводить до втрати чутливості інтегрального показника до зміни часткових оцінок
Рейтингування	Дає можливість ранжувати та порівнювати об'єкти	Потребує єдиної бази даних співставних показників
За показниками діяльності (об'єктивними даними)	Забезпечує співставність та об'єктивність оцінювання	Потребує єдиної централізованої системи обліку, збору та обробки інформації, не враховує вплив якісних чинників
Змішана (експертні дані та показники діяльності)	Дає змогу врахувати вплив якісних та кількісних чинників	Потребує єдиної методики для забезпечення співставності оцінок
Збалансована система показників (BS)	Орієнтована на ключові якісні та кількісні чинники, які впливають на розвиток системи, дає змогу отримати збалансовану відносно чинників та учасників процесів систему показників та ключових характеристик	Складна реалізація, необхідність застосування змішаних процедур та виявлення ключових груп чинників із залученням як зовнішніх експертів, так і внутрішніх фахівців організацій

Складено автором на основі [11, 16, 15, 6, 13, 4, 20, 7].

Зокрема, щодо збору статичних даних окремо по ТГ, а не лише в розрізі районів, областей та регіонів. Більш того на сьогодні відсутня навіть єдина система збору інформації по новим об'єднаним територіальним одиницям. Втім відбулись і певні покращення щодо відкритості даних, зокрема всі дані щодо бюджетів ТГ наведено у відкритому доступі на ресурсі Open Budget [18]. А інформація щодо інших аспектів діяльності ТГ висвітлюється лише на інформаційних ресурсах самих ТГ, що значно ускладнює збір та аналіз інформації, оцінки конкурентних позицій та формування загальної картини розвитку для ухвалення ефективних управлінських рішень органами публічної влади.

Слід зазначити, що в якості головного аналітичного інструменту в регіональних стратегіях відповідно до Порядку розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації [19] широко використовується методика SWOT-аналізу. На практиці SWOT-аналіз залишається головним та, у той же час, доволі простим та наглядним аналітичним інструментом при розробці стратегії і ухваленні управлінських рішень, які забезпечили б сильну та надійну позицію, а також конкурентні переваги ТГ.

Отже, питання використання ефективного інструментарію економічної та організаційно-управлінської діагностики на сьогодні все ще залишається остаточно не вирішеним. В публікації [20] нами вже було розглянуто перелік показників оцінки розвитку ТГ, що рекомендовано Мінрегіоном для використання при плануванні та проведенні моніторингу результативності розвитку територій, проте він носить рекомендований характер, не є остаточним, не придатний для застосування в системі управління ТГ. З цього можна зробити висновок, що виваженої, затвердженої методики оцінювання соціально-економічного розвитку ТГ на даний момент в Україні не існує.

Також для проведення оцінювання розвитку ТГ, наряду з запропонованими показниками Мінрегіону, необхідно визначити показники, вибір яких має ґрунтуватися на принципах інклюзивності. Це зумовлено тим, що пріоритети економічної політики мають бути переорієнтованими на більш ефективну протидію незахищеності та нерівності, мають бути зміщені акценти на розвиток людини й підвищення її добробуту. Поряд з цим, основною метою розвитку ТГ має стати скорочення бідності й нерівності та розширення залученості населення до створення ВВП, забезпечення рівних можливостей для участі у розвитку своєї громади та реалізації свого людського потенціалу незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання та етнічних коренів.

Таким чином, на основі аналізу підходів до діагностики розвитку ТГ та методик оцінювання розвитку ТГ можна поділити всю сукупність підходів на підходи, які пропонують органи державної влади, міжнародні організації та науковці. Більшість методик, які застосовують органи державної влади, спрямовані на оцінювання соціально-економічного розвит-

ку регіону або територіальних громад. У той же час, методики органів державної влади не враховують показників, які можуть бути застосовані для оцінювання системи управління розвитком ТГ. Значну увагу як з боку державних органів, так і з боку науковців приділено питанню спроможності ТГ, проте узгодженості позицій щодо визначення та оцінювання спроможності ТГ не спостерігається.

Висновки. Аналіз методик, які використовують державні органи управління для оцінювання ТГ показав, що більшість з них орієнтовані на оцінювання та порівняльний аналіз спроможності ТГ між собою шляхом застосування методів рейтингування громад. При цьому на рівні держави отримані показники є лише індикаторами для порівняння ТГ для визначення фінансової спроможності громад та ухвалення рішень щодо виділення субвенцій, а також методики, які застосовують органи державної влади, придатні для прийняття певних рішень лише з точки зору покращення оцінки ТГ у динаміці з урахуванням складників цієї оцінки. Втім, ці результати рейтингування та індикатори оцінки не придатні для прийняття рішень щодо управління та організаційних змін всередині системи управління ТГ, а лише дають певні орієнтири для громад щодо покращення своєї позиції в загальному державному рейтингу.

Щодо методик, які застосовують міжнародні, регіональні та наукові експерти, то навпаки вони носять індивідуальний характер, розробляються для окремих громад та є більш придатними для оцінювання системи управління конкретної ТГ. Як правило експертні методики оцінки розвитку ТГ допомагають вирішувати питання та ухвалювати рішення у короткостроковій перспективі. Певним недоліком можна даних методик можна вважати те, що вони не є придатними для застосування для всіх ТГ на території України оскільки носять фрагментарний характер, крім того, вони не є стандартом оцінювання розвитку ТГ та не є загальновизнаними.

Тому зважаючи на недостатність та фрагментарність врахування організаційних та економічних аспектів у оцінюванні розвитку ТГ, на нашу думку, необхідно зосередити увагу на удосконаленні методики діагностики розвитку ТГ, для чого важливою передумовою є ідентифікація стратегічних чинників розвитку ТГ, що знаходяться в межах впливу органів публічного управління територіальних громад.

Література

1. Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів : постанова КМУ від 20 трав. 2009 р. № 476. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/476-2009-%D0%BF> URL (дата звернення 30.11.2019).
2. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики : постанова КМУ від 21 жовтня 2015 р., № 856. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF#n39> (дата звернення 11.07.2018).

3. Методичні рекомендації щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади / Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України № 75 від 30.03.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0075858-16> (дата звернення 12.06.2018).
4. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня спроможності територіальних громад / Міністерство розвитку громад та територій України. Київ, 2019. 5 с.
5. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад : постанова КМУ від 8 квітня 2015 р. № 214. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF> (дата звернення 17.05.2018).
6. Казюк Я., Демиденко С., Венцель В., Герасимчук І. Методичні рекомендації до порядку розрахунку фінансової спроможності перспективної об'єднаної територіальної громади / Мінрегіон. 2018. 30 с.
7. Про внесення змін до Методики формування спроможних територіальних громад : постанова КМУ від 24 січня 2020 р. № 34. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-metodiki-formuvannya-spromozhnih-teritorialnih-gromad-i240120-34> (дата звернення 30.03.2020).
8. Місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад. За 2016 рік: фінансово-аналітичні матеріали. URL: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/04/De-centr_297x210_April-2017.pdf (дата звернення 14.12.2017).
9. Оцінка фінансових показників бюджетів 806 ОТГ. Рейтинг за 2019 рік / Офіційна сторінка Децентралізації в Україні. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/12192> (дата звернення: 22.07.2018).
10. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/7997?page=5> (дата звернення 23.08.2018).
11. Бібліотека / Офіційна сторінка Децентралізації в Україні. URL: <https://decentralization.gov.ua/finance/library> (дата звернення 17.10.2018).
12. Ноймаєр С., Сибірянська Ю., Венцель В. Результати оцінки системи управління фінансами в об'єднаних територіальних громадах. Фінальний звіт; пер. з англ. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/479/10_AHs_assessment_final_report.pdf (дата звернення: 24.12.2018).
13. Левітас Т., Джикіч Я. Реформа врядування на субнаціональному рівні та фінанси органів місцевого самоврядування в Україні: 2014-2018 роки: звіт. 2019. 50 с. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/498/PolicyBrief-UKR-FINAL.pdf> (дата звернення 15.06.2017).
14. Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. Управління проектами: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 231 с.
15. Досвід об'єднання територіальних громад на сході України: економіко-правові аспекти : колективна монографія / за наук. ред. В. А. Устименка та І. В. Заблудської. НАН України. Інститут економіко-правових досліджень. К.: ТОВ "ВІСТКА", 2018. 210 с.
16. Децентралізація в Україні та її вплив на соціально-економічний розвиток територій: методичні підходи та результати оцінювання : наукова доповідь / наук. ред. І. З. Стронянська. Львів: ІРД НАНУ, 2018. 144 с.
17. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / наук. редактор В.С. Кравців; ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України". Львів, 2016. 218 с.
18. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/> (дата звернення 11.09.2018).
19. Порядок розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів : постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 932. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/932-2015-%D0%BF> (дата звернення: 17.01.2020).
20. Білоус Я.Ю. Аналіз показників оцінки соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад / Я.Ю. Білоус // Вісник СХУ ім. В. Даля — 2017. — № 10(240) — С. 12-17.

References

1. Pro zaprovadzhennia otsinky mizhrehionalnoi ta vnutrishnorehionalnoi dyferentsiatsii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv : postanova KМУ vid 20 trav. 2009 r. # 476. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/476-2009-%D0%BF> URL (data zvernennia 30.11.2019).
2. Pro zatverdzhennia Poriadku ta Metodyky provedennia monitorynhu ta otsinky rezultatyvnosti realizatsii derzhavnoi rehionalnoi polityky : postanova KМУ vid 21 zhovtnia 2015 r., # 856. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF#n39> (data zvernennia 11.07.2018).
3. Methodychni rekomendatsii shchodo formuvannia i realizatsii prohnoznykh ta prohramnykh dokumentiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku obiednanoi terytorialnoi hromady / Nakaz Ministerstva rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy # 75 vid 30.03.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0075858-16> (data zvernennia 12.06.2018).
4. Methodychni rekomendatsii shchodo otsinky rivnia spromozhnosti terytorialnykh hromad / Ministerstvo rozvytku hromad ta terytorii Ukrainy. Kyiv, 2019. 5 s.
5. Pro zatverdzhennia Metodyky formuvannia spromozhnykh terytorialnykh hromad : postanova KМУ vid 8 kvitnia 2015 r. # 214. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF> (data zvernennia 17.05.2018).
6. Kaziuk Ya., Demydenko S., Ventsel V., Herasymchuk I. Methodychni rekomendatsii do poriadku rozrakhunku finansovoi spromozhnosti perspektyvnoi obiednanoi terytorialnoi hromady / Minrehion. 2018. 30 s.
7. Pro vnesennia zmin do Metodyky formuvannia spromozhnykh terytorialnykh hromad : postanova KМУ vid 24 sichnia 2020 r. # 34. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-metodiki-formuvannya-spromozhnih-teritorialnih-gromad-i240120-34> (data zvernennia 30.03.2020).
8. Mistsevi biudzhety 159 obiednanykh terytorialnykh hromad. Za 2016 rik: finansovo-analitychni materialy. URL: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/04/De-centr_297x210_April-2017.pdf (data zvernennia 14.12.2017).
9. Otsinka finansovykh pokaznykiv biudzhetyv 806 OTG. Reitynh za 2019 rik / Ofitsiina storinka Detsentralizatsii v Ukraini. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/12192> (data zvernennia: 22.07.2018).

10. Monitorynh protsesu detsentralizatsii vlady ta reformuvannya mistsevoho samovriaduvannya. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/7997?page=5> (data zvernennia 23.08.2018).
11. Biblioteka / Ofitsiina storinka Detsentralizatsii v Ukraini. URL: <https://decentralization.gov.ua/finance/library> (data zvernennia 17.10.2018).
12. Noimaier S., Sybirianska Yu., Ventsel V. Rezultaty otsinky systemy upravlinnia finansamy v obiednanykh terytorialnykh hromadakh. Finalnyi zvit; per. z anhli. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/479/10_AHs_assessment_final_report.pdf (data zvernennia: 24.12.2018).
13. Levitas T., Dzhykych Ya. Reforma vriaduvannya na subnatsionalnomu rivni ta finansy orhaniv mistsevoho samovriaduvannya v Ukraini: 2014-2018 roky: zvit. 2019. 50 s. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/498/PolicyBrief-UKR-FINAL.pdf> (data zvernennia 15.06.2017).
14. Batenko L. P., Zahorodnikh O. A., Lishchynska V. V. Upravlinnia proiektamy: navch. posib. K.: KNEU, 2003. 231 s.
15. Dosvid obiednannia terytorialnykh hromad na skhodi Ukrainy: ekonomiko-pravovi aspekty : kolektyvna monohrafiia / za nauk. red. V. A. Ustymenka ta I. V. Zablodskoi. NAN Ukrainy. Instytut ekonomiko-pravovykh doslidzhen. K. : TOV "VISTKA", 2018. 210 s.
16. Detsentralizatsiia v Ukraini ta yii vplyv na sotsialno-ekonomichnyi rozvytok terytorii: metodychni pidkhody ta rezultaty otsiniuvannya : naukova dopovid / nauk. red. I. Z. Storonianska. Lviv: IRD NANU, 2018. 144 s.
17. Terytorialnyi rozvytok ta rehionalna polityka v Ukraini / nauk. redaktor V.S. Kravtsiv; DU "Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy". Lviv, 2016. 218 s.
18. Derzhavnyi veb-portal biudzhetu dlia hromadian. URL: <https://openbudget.gov.ua/> (data zvernennia 11.09.2018).
19. Poriadok rozroblennia rehionalnykh stratehii rozvytku i planiv zakhodiv z yikh realizatsii, a takozh provedennia monitorynhu ta otsinky rezultatyvnosti realizatsii zaznachenykh rehionalnykh stratehii i planiv zakhodiv : postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11 lystopada 2015 r. # 932. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/932-2015-%D0%BF> (data zvernennia: 17.01.2020).
20. Bilous Ya.Yu. Analiz pokaznykiv otsinky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad / Ya.Yu. Bilous // Visnyk SNU im. V. Dalia — 2017. — # 10(240) — S. 12-17.

Halhash R.A., Bilous Y.Y. Analysis of evaluation methods of territorial community development for adoption of management decisions by public authorities.

In order to make effective management decisions on the development of territorial communities (TC), public authorities need to conduct comprehensive monitoring, diagnosis and evaluation of the development of territorial communities. The purpose of the article is to analyze the main methods of assessing the development of territorial communities in the regions of Ukraine. To achieve this goal, the whole set of approaches to assessing the state and development of territorial communities in Ukraine from a methodological point of view was divided into approaches proposed by public authorities, international organizations and scientists. The article analyzes the methods of assessing the formation, ability and development of territorial communities both independently by central authorities and with the help of international organizations. It is noted that these methods give the governing bodies in local communities more opportunities to determine their competitive positions. It is concluded that the methods used by public authorities (developed by the Ministry of Development of Communities and Territories of Ukraine) to assess the state and development of communities and regions are more focused on assessing and comparative analysis of TC capacity. At the same time, methodologies developed by international experts and scholars can be used to evaluate territorial community management systems. The analysis of the existing methodological approaches made it possible to single out alternative approaches to assessing the development of territorial communities. Among the main problems of assessing the development of local communities is the lack of statistical base at the local level, which significantly complicates the collection and analysis of information, in particular to assess competitive advantages in the context of local community development for effective management decisions by public authorities. The authors note that the issue of using effective tools of economic and organizational-managerial diagnostics today still remains unresolved. It is proposed to take into account the principles of inclusiveness in determining indicators of development of territorial communities, which will allow reorienting economic policy priorities to more effectively combat insecurity and inequality, shift the emphasis on human development and increase welfare in the community.

Key words: methodology, evaluation, development, territorial community, management, management decisions, public authorities.

Галгаш Руслан Анатолійович – д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи, економіки та розвитку Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Северодонецьк.

Білоус Яна Юрївна – PhD, доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Северодонецьк.

Стаття подана 11.10.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-90-95>

УДК 371.134.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСОБИСТОСТІ: ВІД ШКОЛЯРА ДО ВИПУСКНИКА ЗВО

Зима О.Г., Будянська В.А., Кошарна В.В., Турпетко В.О., Василяшко В.О.

FORMATION OF PERSONALITY COMPETITIVENESS: FROM SCHOOLCHILD TO STUDENT

Zyma O.G., Budyanska V.A., Kosharna V.V., Turpetko V.O., Vasilashko V.O.

У статті розкрито необхідність та своєчасність формування конкурентоспроможності майбутнього фахівця в сучасних умовах модернізації освітньої системи.

Характер проблем сучасності, причини та можливі наслідки в розвитку людства змушують задуматися про рушійні сили і перспективи, які чекають на нас в майбутньому, щоб спільно утримати рівновагу між: 1) соціальним, економічним і природним середовищем; 2) матеріальними і духовними цінностями, які є передумовами сталого розвитку суспільства і культури. Тільки таке суспільство має майбутнє, яке думає не тільки про миттєві блага, а й про те, що вона бажає і може залишити у спадок майбутнім поколінням. В наші дні неодноразово звучала думка, що не ми щось зберігаємо і залишаємо майбутнім поколінням, а майбутні покоління нам позичили свої життєво важливі ресурси на тимчасове користування. З цим ми повинні рахуватися. Якщо будемо жити тільки сьогоднішнім днем, тільки для одного дня і не зможемо віддати свій борг людству майбутнього, то наше існування вже тепер під загрозою. Світ влаштований так, що в усьому і всюди можна розглядати причинно-наслідкові закономірності.

Засновник Римського клубу, італійський вчений, відомий підприємець А. Пеціці висловив дуже важливу думку, - щоб управляти економікою світового масштабу, людина, в першу чергу, повинна навчитися керувати собою, повинна усвідомити й освоїти механізм саморегуляції. А. Пеціці підкреслив ще одну важливу думку, що людина, стикаючись з дилемою вибору, повинна змінитися як особистість, як професіонал, як індивідуум суспільства, як громадянин Всесвіту або повинен зникнути з поверхні Землі.

Дослідження підтверджують, що за останні 10 років в результаті зміни парадигм в науці та освіті, змінилася і парадигма конкурентоспроможності особистості в соціальних і гуманітарних науках.

Дослідження про розуміння конкурентоспроможності в закладах середньої освіти показали нерівність інтелектуального і морального розвитку, що дозволило обрати напрям вектору подальшого розвитку. Аналіз внутрішньої структури ЗВО дозволив розкрити сутність і дати коротку характеристику змісту досліджуваного

феномена. В якості структурних виділені такі компоненти конкурентоспроможності студента ЗВО, як: мотиваційний, емоційно-вольовий, інформаційно-змістовний і операційно-практичний. Взаємозв'язок, взаємозумовленість змістовних компонентів конкурентоспроможності характеризує системний, цілісний характер досліджуваного феномена.

***Ключові слова.** Школа, ЗВО, конкурентоспроможність, освіта, особистість, професійний розвиток.*

Вступ. Наукові відкриття, в тому числі нові технології, входять в сьогодення людей з метою підвищити рівень якості життя. У той же самий час процеси глобалізації та інтеграції створили суспільство, орієнтоване на споживання, значну частину якого складають індивідууми, які бажають тільки споживати плоди праці інших людей, але самі не бажають створювати стійкі цінності в ім'я свого блага і майбутніх поколінь. Прагматизм і раціоналізм призводить до того, що матеріальні цінності починають домінувати над духовними цінностями. Порушена рівновага між Его і Еко центрованим мисленням і дією. Це створює загрозу і перешкоди для: 1) саморозвитку і самореалізації людини в середовищі її проживання, 2) сталого розвитку всього суспільства. Его центровані мислення і дію, які в сучасному суспільстві стають все більш характерними, створюють різного роду протиріччя між індивідуальними (особистими) потребами людини та потребами всього суспільства, це в свою чергу призводить до необдуманих і безвідповідальних дій [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведене всебічне дослідження змісту поняття «конкурентоспроможність» показує, що в даний час в науковій літературі не існує єдиної загальноновизначеної трактування, причому характеристика конкурентоспроможності в них дається з різною повнотою і в різних аспектах. Більшість робіт присвячено різним аспектам проблеми конкурентоспроможності про-

мислових підприємств, фірм, національної економіки і т.д.

Наприклад, в працях Л.М. Мітіної конкурентоспроможність особистості розглядається в контексті психологічної діяльності, де особливий акцент робиться на такій характеристиці конкурентоспроможності особистості, як компетентність. З точки зору Л.М. Мітіної, «розвиток конкурентоспроможної особистості - це розвиток рефлексивної особистості, здатної організувати свою діяльність і поведінку в динамічних ситуаціях, що володіє новим стилем мислення, нетрадиційними підходами до вирішення проблем, адекватним реагуванням в нестандартних ситуаціях» [7]. Траєкторія успішного професійного становлення конкурентоспроможної особистості розуміється як «усвідомлення людиною своїх потенційних можливостей, перспективи особистісного і професійного зростання спонукає його до постійного експериментування, що розуміється як пошук, творчість, можливість вибору. Вирішальним елементом даної ситуації професійного розвитку людини є можливість і необхідність робити вибір, а значить, відчувати свою свободу, з одного боку, і свою відповідальність за все, що відбувається, з іншого» [7].

Е.Р. Хайрулліна розглядає конкурентоспроможність особистості як динамічну відкриту систему, що розвивається на основі особистісної програми самовизначення і саморозвитку і дає можливість випускникові ЗВО ефективно адаптуватися в світі праці [8].

Ф.Р. Туктаров інтерпретує конкурентоспроможність особистості як цілісний багаторівневий (соціальний, біологічний, психологічний, культурний) потенціал суперництва і акцентує увагу на філософському аспекті конкурентоспроможності особистості, тобто взаємовплив особистості і соціуму, умов розвитку конкурентоспроможності особистості та їх специфічності в умовах суспільства, що трансформуються під впливом глобалізації.

На думку Ф.Р. Туктарова, «конкурентоспроможність особистості формується в певних соціокультурних умовах, створених соціальними і культурними традиціями, менталітетом і ментальністю народу, її прояви залежать від типу суспільства (східного або західного, яким відповідає інституційна Х-матриця або Y-матриця), фіксується в стереотипах поведінки і соціальних установках» [9].

Аналіз літератури показує, що конкурентоспроможність як багатовимірний характеристика, залежить від зовнішніх і внутрішніх умов: від розвитку професійних тенденцій, особливостей особистісних якостей і професійних компетенцій, особливостей досвіду особистості, її мотивації, орієнтації, переваг, поведінкових стратегій, і т.д.

Більшість дослідників вважає, що конкуренція не існує в чистому вигляді, вона проявляє своє функціональне значення в кореляції з такими поняттями, як «змагання», «престиж», «кар'єра», «репутація», «статус» і «імідж». Необхідно також брати до уваги ту фундаментальну емпіричну обставину, згідно з

якою функціональне значення конкурентоспроможності особистості визначається цілісною системою базових економічних, політичних та ідеологічних інститутів суспільства.

Але при цьому багато аспектів розвитку конкуренції та конкурентоспроможності ще підлягають уточненню та подальших досліджень.

Мета дослідження. У даній статті розглядається конкурентоспроможність стосовно фахівця і визначає її як інтегративну, динамічну, багаторівневу якість особистості, що включає інформаційно-змістовний, мотиваційний, емоційно-вольовий та операційно-практичний компоненти, що сприяють його готовності до ефективного здійснення соціальних і професійно значущих дій.

Матеріали та результати дослідження. Теперішнє сьогодні - це час народження нової парадигми конкурентоспроможності, нового розуміння конкурентоспроможності особистості, які змушують радикально змінити наші уявлення про ці поняття. Сучасну конкурентну особистість інформаційного суспільства символічно можна порівняти з дельфіном. Це людина здібна до співпраці, здатна простягнути руку допомоги, яка в особі своїх конкурентів здатна побачити потенційних партнерів. Таку людину з радістю чекають серед друзів і приятелів, вона затребувана у професійній сфері. Конкурентоспроможна особистість типу дельфіна одночасно вміє бути лідером і працювати в команді. Цю людину поважають інші, і вона сама поважає себе.

Відповідно до старої парадигми конкурентоспроможна особистість в ім'я досягнення мети використовує будь-які засоби, конкуруючи з іншими. У новому баченні конкурентоспроможна особистість, в першу чергу, конкурують сама з собою: зі своїми недоліками, незнанням, небажанням або лінню. Конкурентоспроможна особистість здатна жити в мінливому середовищі, їй характерна життєздатність в мінливому світі. Вона в перервах бачить не загрозу, а нові можливості для свого розвитку, самореалізації, самовираження в ім'я себе й інших людей. Конкурентоспроможна особистість нового типу досягає успіху, вдало будує свою кар'єру, завдяки вмінню узгодити цілі свого життя з цілями інших людей, організації, в якій працює або навчається, і цілями всього суспільства. Цей баланс між Его-центричним (на себе зверненим) і Еко центричним (на зовнішній світ зверненим) мисленням і дією, його цілеспрямованість, здатність прийняти рішення, ризикувати, здатність взяти на себе відповідальність, творчість і гнучкість, безперервне бажання вдосконалюватися заради себе і інших людей і багато інших якостей є характеристиками конкурентоспроможної особистості нового типу [1].

В період часу від 2005 р до 2009 року були проведені дослідження з метою дізнатися уявлення і думки учнів середніх шкіл про конкурентоспроможність особистості, в тому числі і про ознаки конкурентоспроможності. Учасникам дослідження було запропоновано написати есе, в якому треба було да-

ти характеристику конкурентоспроможної особистості. Наприкінці першого етапу досліджень були констатовані ті ознаки конкурентоспроможної особистості, які найчастіше зустрічалися в творах школярів (51% і більше). Загалом було виділено і узагальнено 26 ознак конкурентоспроможної особистості: 1) ясні/чіткі цілі життя/майбутнього; 2) працездатність і працьовитість; 3) творчість; 4) здатність наважитися; 5) самостійність і незалежність в ухваленні рішень; 6) орієнтація на успіх і віра в свої сили; 7) відсутність страху перед помилкою; 8) вміння співпрацювати; 9) завзятість; 10) самокритика і здатність до самооцінки; 11) самоорганізація свого часу; 12) готовність подолати труднощі, фізична і духовна витривалість; 13) стресо-стійкість; 14) уміння спілкуватися; 15) здатність самостійно вчитися; 16) уміння використовувати різні джерела інформації; 17) уміння використовувати свої знання в нестандартних ситуаціях; 18) здатність змінювати своє мислення, ставлення, дії в залежності від придбанної інформації, ситуації і зовнішніх умов/обставин (контексту); 19) уміння переконувати і захищати свою думку; 20) уміння захопити і надихати інших; 21) здатність бути лідером; 22) бажання безперервно самовдосконалюватися; 23) здатність адаптуватися в незнайомому середовищі; 24) здатність вдосконалюватися в різних галузях; 25) бажання домогтися високого результату; 26) необхідність в позитивній оцінці з боку інших[2].

На другому етапі досліджень було дано завдання - ранжувати (оцінити і розставити за ступенями значущості) вище згадані ознаки конкурентоспроможної особистості, кожному з них привласнюючи ранг (номер - тобто ступінь значущості).

Після аналізу змістів творів і узагальнення результатів другого етапу досліджень, можна було зробити кілька істотних висновків.

За названими ознаками конкурентоспроможної особистості можна було простежити два методологічні підходи в роботах учнів: 1) учасники дослідження характеризували конкурентоспроможну особистість, перераховуючи її властиві якості; 2) учасники намагалися характеризувати конкурентоспроможну особистість в її дії, в тому числі в плануванні своїх дій, у самоврядуванні, в спілкуванні з іншими людьми і т. д. Усе вищесказане свідчить, що мислення шкільної молоді про конкурентоспроможність особистості багато в чому представляють виявлені методологічні підходи вчених до характеристики конкурентоспроможної особистості [3].

Валентність середніх рангів ознак конкурентоспроможності в групах міських шкіл та сільських шкіл істотно не відрізнялося. Це свідчить про те, що учасники вважають найважливішими 11 ознак: завзятість/невідступність; здатність наважитися; працездатність і працьовитість; ясні/чіткі цілі життя/майбутнього; вміння спілкуватися; здатність бути лідером; відсутність страху помилитися; творчість; вміння переконувати і захищати свою думку; вміння

співпрацювати; готовність долати труднощі, фізична і духовна витривалість [2].

Після шкільних років індивідуум крокує далі та йде отримувати вищу освіту. Важливо, аби на всіх етапах формування особистості проводилася робота над формуванням конкурентоспроможності. Не менш важливим є і те, щоб система методів та підходи до наділення конкурентоспроможними якостями були послідовними та взаємодоповнюючими від шкільних років до навчання у вищій школі, інакше буде порушуватись фундаментальне правило педагогіки: системність.

Система наділення студента конкурентоспроможними якостями у вищій школі є більш складною та диференційованою, що висвітлено у студентоцентрованому підході. Це надає можливість наділяти майбутніх спеціалістів не лише високим рівнем hard та soft skills, а й розвивати творчі здібності та особистісний потенціал кожного, таким чином конкурентоспроможність кожного випускника зростає у декілька разів, бо він стає, свого роду, унікальним.

Один з ключових документів Болонського процесу - «Комюніке конференції міністрів, відповідальних за вищу освіту» (Прага, 19 травня 2001 року і Берлін, 19 вересня 2003 г.) - починається з визначення місії освіти і «ставлення до освіти як до суспільного блага і суспільної відповідальності». Проблема відповідальності за якість професійної освіти особливо актуальна в контексті оцінки розвитку професійної культури, професійної компетенції та конкурентоспроможності фахівця.

Згідно знаменитої класифікації людських потреб А. Маслоу брак благ, блокада фізіологічних і базових потреб (в безпеці, забезпеченості і стійкості, в любові, почутті приналежності, самоповазі і повазі інших) призводить до того, що ці потреби стають для людини провідними. Але коли базові потреби задоволені, з'являється (але не у всіх) вища потреба людського здійснення - потреба в самоактуалізації (самовдосконаленні, самовираженні), яку А. Маслоу визначає як повне використання талантів, здібностей, можливостей, що, безумовно, впливає на успішність виконання діяльності і є проявом конкурентоспроможності.

Актуальність розвитку конкурентоспроможності особистості студента полягає в тому, що розвивається ринок праці і «ринок особистостей», які пред'являють до учнівської молоді високі професійні вимоги. Такі якості індивіда, як самостійність і ефективність в реалізації прийнятих рішень, сприйняття і швидке реагування на нові фактори, готовність до соціально активної взаємодії, здатність оперативно адаптуватися до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі організації та інші якості, що визначають конкурентоспроможність особистості, набувають все більшого значення у всіх сферах професійної діяльності. Студентам сучасного ЗВО незабаром належить взяти на себе відповідальність за вирішення складних і неоднозначних проблем, що виникають в постіндустріальному суспільстві. У зв'язку з

цим, одним із першочергових завдань сучасної вищої освіти стає створення умов для формування і розвитку конкурентоспроможної особистості, здатної самостійно, ефективно і якісно вирішувати професійні проблеми і завдання [6].

Етимологічно поняття «конкуренція» (concurso) латинського походження, і з XVIII століття воно вживається найчастіше у французькій, німецькій мовах в значеннях: 1) «боротьба за досягнення великих вигід»; 2) «зіткнення»; 3) «суперництво». Однак, поняття «конкурентоспроможність» відноситься до числа найменш досліджених, як в психолого-педагогічній, економічній, так і філософській, соціологічній літературі, що пояснюється складністю і багатогранністю досліджуваного поняття. Власне, термін «конкурентоспроможність» як наукове поняття з'явився у вітчизняній педагогіці в кінці XX століття. У сучасному значенні слово «конкуренція» корелює з такими поняттями, як «змагання», «боротьба», «престиж», «репутація», «кар'єра», «статус».

Проаналізувавши особистісно професійні якості конкурентоспроможної особистості, будемо вважати, що в її основі необхідно розглядати здатності особистості до самоорганізації, як способу особистісно-професійного саморозвитку відповідно до постійно змінних вимог до фахівців і умов на ринку праці. Професійна самоорганізація виступає системоутворюючим фактором, оскільки об'єднує всі компоненти особистісного розвитку в єдине ціле і сприяє гармонійному розвитку особистості, яка сама вибудовує способи і засоби досягнення успіху, прагнучи до меж особистісних можливостей.

Значні професійні вміння відображені в багатьох професіограмах і орієнтують викладачів на формування комунікативних компетенцій, які є основою особистісного розвитку. Узагальнено їх можна представити таким чином: вміння організації успішної комунікації, вміння створювати позитивний емоційний фон, вміння вести діалог, ставити цілі, приймати рішення і відстоювати їх, аналізувати комунікативну ситуацію, володіти вміннями колективної роботи, проявляти ініціативу, емпатію, наполегливість, уміння приймати рішення в нестандартних ситуаціях, проявляти себе в умовах конкуренції.

Синергетичний підхід в процесі навчання іноземної мови орієнтує суб'єктів навчання на стимулювання різноманітних процесів в освітньому просторі, серед яких особливе місце належить розвитку умінь професійної самоорганізації [6].

Самоорганізація розглядається як прояв різних рівнів новоутворень у внутрішньому полі особистості і активно здійснюється суб'єктами навчання і діагностується в процесі професійної підготовки.

Підходи до можливостей професійної самоорганізації, дозволяють нам розглядати вміння самоорганізації як характеристики конкурентоспроможної особистості, як прояв здатності до самоактуалізації.

Найважливіший аспект самоорганізації - професійна самоорганізація в психолого-педагогічних

дослідженнях розглядається як показник особистісної зрілості, зростання і професіоналізму.

Визначаючи професійну самоорганізацію як здатність і вміння особистості, яка проявляється в умінні особистості усвідомлено і цілеспрямовано «самодобудувати» значущі складові характеристики, якості, що стимулюються діяльністю особистісних структур свідомості.

Розглядаючи різні фактори, що визначають професійну самоорганізацію на етапі оволодіння професією, було враховано перспективи розвитку комунікативних компетенцій, які визначають рівень загальної культури майбутнього фахівця, визначені Міжнародною комісією з освіти для XXI століття на чолі з Жаком Делором і основні риси професійної праці: інтенсивність сучасної праці; методологічність; динамічність змісту праці; виконання професійних функцій як базис цільного професійного життя; підвищена відповідальність в процесі праці, що дозволило уточнити значимість і спрямованість професійної самоорганізації для формування конкурентоспроможної особистості.

Аналіз зовнішніх вимог сучасної освітньої системи до підготовки майбутнього фахівця дозволив зробити наступні узагальнення:

1) основною умовою і засобом успіху в конкуренції на ринку праці була і залишається особистість майбутнього фахівця. Навчання спілкуванню на заняттях з повинно забезпечувати як професійне, так і особистісний розвиток фахівця і бути орієнтованим на формування фахівця, що відповідає запитам сучасного соціуму;

2) самоорганізація є внутрішнім механізмом розвитку фахівця, одним із способів конструювання темпів, рівнів саморозвитку особистості до меж своїх особистісних можливостей, де майбутній фахівець ЗВО виступає як суб'єкт професійної самоорганізації;

3) співвіднесення професійних вимог з конкурентоспроможною особистістю фахівця дозволяє актуалізувати вміння професійної самоорганізації у майбутніх фахівців ЗВО на етапі їх професійної підготовки.

Сукупність умінь професійної самоорганізації була вибудована з урахуванням всіх потреб до фахівця:

- вміння професійного самовизначення;
- діагностико-прогностичні вміння;
- проектувальні вміння;
- організаційно-творчі вміння;
- вміння професійної саморегуляції, самореалізації.
- вміння самоактуалізації.

Спиралючись на вищезазначене, виділимо наступні основні компоненти конкурентоспроможності, які представлені в таблиці.

Таблиця

Компоненти і показники конкурентоспроможності майбутнього фахівця

Компоненти конкурентоспроможності	Показники конкурентоспроможності
Мотиваційний	Ціннісні мотиви майбутнього фахівця, позитивне прагнення до різних видів соціальної професійно значущої активності, стійкі потреби саморозвитку, самоствердження, самоактуалізації, самовираження.
Емоційно-вольовий	Стале усвідомлення стану, що характеризує присутність стабільного позитивного ставлення до професійної діяльності; довільне регулювання соціально-професійної діяльності через прояв ініціативи, самостійності, усвідомленого планування своїх дій, здійснення самоконтролю, стимуляції власного розвитку.
Інформаційно-змістовний	Знання основних категорій, принципів і закономірностей майбутньої діяльності; сприйняття і перетворення інформації про сутність майбутньої професії має практично-змістовний характер, володіння системою особистісно значущих знань і умінь, прийняття рішень, самопізнання і самооцінки свого професійного потенціалу.
Операційно-практичний	Включає прагнення до самостійної діяльності, творче застосування знань, умінь на практиці, усвідомлена здатність в подоланні труднощів, навички пізнавального, регулятивного, комунікативного та іншого характеру, що визначають успішність конкурентоспроможного поведінки.

Важливим напрямком діяльності ЗВО щодо вдосконалення системи підготовки майбутнього фахівця до професійної діяльності, в т.ч. і формування їх конкурентоспроможності, є створення комплексу певних умов. Основними з них, на наш погляд, є:

- організація освітнього простору і створення у вищому навчальному закладі культурно-освітнього та конкурентного середовища, що стимулює професійне становлення та особистісний розвиток студента;

- застосування в навчальному процесі активних методів та інтерактивних форм навчання при формуванні пізнавальної активності студентів;

- проведення діагностики і стимулювання на різних рівнях соціально-педагогічної взаємодії викладачів, вчителів і студентів у різних видах спільної діяльності;

- здійснення взаємозв'язку всіх трьох напрямків навчальної діяльності (теоретичного, практичного і особистісного) при формуванні пізнавальної активності майбутніх фахівців;

- створення оптимального психологічного клімату в студентських групах;

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що теоретичні та практичні дослідження й впровадження їх у системі формування конкурентоспроможності в освітньому процесі, від шкільних років до навчання у ЗВО, є важливою темою. Багато питань з приводу видозміни поняття конкуренції у соціумі не є до кінця сформованими та перенесеними на практику. Одним з головних питань, наразі, є формування конкурентоспроможного спеціаліста на ринку праці, який почне ще з малих років, з закладів середньої освіти, формуватися як особистість, що має моральні принципи та дотримується «екологічних» методів боротьби за свій успіх. Особистості, що концентрує увагу на власному, внутрішньому розвитку, а не будує собі кар'єру та досягає успіху за рахунок невдач та провалів інших. Дослідження питань наділення конкурентоспроможними якостями і навичками у шкільних закладах та ЗВО показало, що розвиток освіти рухається у правильному напрямку, а сучасні реформи підтримують ідею виховання особистостей з високими морально-етичними нормами та екоцентрованими підходами до конкуренції.

Л і т е р а т у р а

- Katane I. (2007). No ekoloāiskās paradigmas līdz vides modelim izglītības pētniecībā. Monogrāfisko pētījumu sērija „Izglītības ekoloāija”. Jelgava: LLU, 239 lpp.
- Katane I. (2007). Paradigmas Latvijas izglītības vidē mūsdienās. Monogrāfisko pētījumu sērija „Izglītības ekoloāija”. Jelgava: LLU TF IMI, 117 lpp.
- Katane I. (2010). Competitiveness of Personality as a New Concept in Modern Education 9th and Pedagogy Science. In Proceedings of the 9th Interational scientific Conference Engineering for Rural Development, Volume 9 (May 27-28, 2010). Jelgava: LLU, pp. 327 – 334.
- Katane, I., Kalniņa, I. (2008). Competitiveness as a Pedagogical Concept: from Theoretical Substantiation to Pupuls' Opinions and Evaluation. In Proceedings of the 4th Annual International Scientific Conference: New Dimensions in the Development of Society. Jelgava: Faculty of Social Sciences at Latvia University of Agriculture, pp. 238 - 244.
- Katane I., Kalniņa I. (2010). Skolēnu konkurētspējas attīstība neformālās komercizglītības vidē [Monogrāfija]. Jelgava: LLU TF IMI, 331 lpp.
- Lavrentiev S. Y. Features of modeling the formation of teaching staff competitiveness. Review of European Studies. Vol. 7. No 3, pp. 37-42.
- Мітіна Л.М. Психологія розвитку конкурентоспроможної особистості/ Л.М. Мітіна. - М. МПСІ - Воронеж: МОДЕК, 2002. - 400 с.
- Хайруліна Е.Р. Системна орієнтація проектно - творчої діяльності на саморозвиток конкурентоспроможності студентів інженерів - технологів / Е.Р. Хайруліна. - Казань. - Центр інноваційних технологій, 2007. - 348 с.
- Туктаров Ф.Р. Конкурентоспроможність особистості в сучасному суспільстві, що трансформується/Ф.Р. Туктаров. - Ростов н / Д. : Наука-Пресс, 2006. - 162с.

10. Nataliia Makhynia, Yaroslav Kichuk, Olena Ptashchenko, Kateryna Kyrylenko, Kateryna Horchynska, Viacheslav Riznyk. *Estudios de Economia Aplicada* Vol 39, No 5 (2021) <http://ojs.ual.es/ojs/index.php/eea/article/view/4789>

References

- Katane I. (2007). There are no ecological paradigms that can be seen in the model of the world. *Monogrāfisko pētījumu sērija "Izglītības ekoloģija"*. PUBLISHER / YEAR Jelgava PHYSICAL DESCRIPTION: LLU, 239 lpp.
- Katana I. (2007). Paradigms Latvian differences in the world. *Monogrāfisko pētījumu sērija "Izglītības ekoloģija"*. PUBLISHER / YEAR Jelgava PHYSICAL DESCRIPTION: LLU TF IMI, 117 lpp.
- Katane I. (2010). Competitiveness of Personality as a New Concept in Modern Education 9th and Pedagogy Science. In *Proceedings of the 9th International Scientific Conference Engineering for Rural Development, Volume 9 (May 27-28, 2010)*. Jelgava: LLU, pp. 327 - 334.
- Katane, I., Kalniņa, I. (2008). Competitiveness as a Pedagogical Concept: from Theoretical Substantiation to Pupils' Opinions and Evaluation. In *Proceedings of the 4th Annual International Scientific Conference: New Dimensions in the Development of Society*. Jelgava: Faculty of Social Sciences at Latvia University of Agriculture, pp. 238 - 244.
- Katane I., Kalniņa I. (2010). *School of Competitive Informatics in Informal Business Competition [Monograph]*. PUBLISHER / YEAR Jelgava PHYSICAL DESCRIPTION: LLU TF IMI, 331 lpp.
- Lavrentiev S. Y. Features of modeling the formation of teaching staff competitiveness. *Review of European Studies*. Vol. 7. No 3, pp. 37-42.
- Mitina LM Psychology of development of competitive personality / L.M. Mitina. - M. MPSI - Voronezh: MODEK, 2002. - 400 p.
- Khairullina ER System orientation of project - creative activity on self - development of competitiveness of students of engineers - technologists / E.P. Khairullin. - Kazan. - Center for Innovative Technologies, 2007. - 348 p.
- Tuktarov FR Competitiveness of the individual in the transforming modern society / FR Туктаров. - Rostov n / D. : Nauka-Press, 2006. - 162 p.
- Nataliia Makhynia, Yaroslav Kichuk, Olena Ptashchenko, Kateryna Kyrylenko, Kateryna Horchynska, Viacheslav Riznyk. *Estudios de Economia Aplicada* Vol 39, No 5 (2021) <http://ojs.ual.es/ojs/index.php/eea/article/view/4789>

Zyma O.H., Budyanska V.A., Kosharna V.V., Turpetko V.J., Vasilashko V.O. Formation of personality competitiveness: from schoolchild to student.

The article reveals the need and timeliness of the formation of the competitiveness of the future specialist in the modern conditions of modernization of the educational system.

The nature of modern problems, causes and possible consequences in the development of mankind make us think

about the driving forces and prospects that await us in the future, to jointly maintain a balance between: 1) social, economic and natural environment; 2) material and spiritual values, which are prerequisites for sustainable development of society and culture. Only such a society has a future that thinks not only about instant benefits, but also about what it wants and can leave to future generations. Nowadays, it has been repeatedly suggested that it is not we who preserve and leave something for future generations, but future generations who have lent us their vital resources for temporary use. We must take this into account. If we live only today, only for one day, and fail to pay our debt to the humanity of the future, then our existence is already in danger. The world is arranged in such a way that causal patterns can be considered in everything and everywhere.

The founder of the Club of Rome, Italian scientist, well-known businessman A. Pezzi expressed a very important idea - to manage a global economy, a person must first learn to manage himself, must understand and master the mechanism of self-regulation. A. Pezzi emphasized another important idea that a person, faced with the dilemma of choice, must change as a person, as a professional, as an individual in society, as a citizen of the universe or must disappear from the Earth's surface.

Research confirms that over the past 10 years, as a result of paradigm shifts in science and education, the paradigm of individual competitiveness in the social sciences and humanities has also changed.

Studies on the understanding of competitiveness in secondary education have shown inequality of intellectual and moral development, which allowed to choose the direction of the vector of further development. The analysis of the internal structure of the free economic zone allowed to reveal the essence and give a brief description of the content of the studied phenomenon. As structural components of competitiveness of the student of university, as: motivational, emotionally-volitional, information-content and operational-practical are allocated. The relationship, the interdependence of the substantive components of competitiveness characterizes the systemic, holistic nature of the phenomenon under study.

Keywords. *School, university, competitiveness, education, personality, professional development.*

Зима Олександр Григорович – к.е.н., професор кафедри туризму, проректор ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Будянська Вікторія Анатоліївна – к. пед. н., доцент ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Кошарна Валерія Вячеславівна – студентка 1 року навчання магістратури курсу спеціальності 011 «Освітні, педагогічні науки» ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Турпетко Владлена Олександрівна – студентка 2 року навчання магістратури курсу спеціальності 011 «Освітні, педагогічні науки» ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Василяшко Валерія Олегівна – студентка 2 року навчання магістратури курсу спеціальності 011 «Освітні, педагогічні науки» ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-96-100>

УДК: 334.02

ЕВОЛЮЦІЯ В АВТОМАТИЗАЦІЇ РОБОЧОГО МІСЦЯ МЕНЕДЖЕРА: ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ АУТСОРСИНГУ

Моргачов І.В., Глішич Д.

EVOLUTION IN MANAGER'S WORKPLACE AUTOMATION: PROSPECTIVE AREAS OF OUTSOURCING

Morhachov I.V., Hlishych D.

Автоматизація робочого місця (АРМ) менеджера була і є відомим засобом підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання тому здійснювалась в кожній організації за мірою фінансових можливостей. Метою роботи було уточнення особливостей еволюції засобів автоматизації роботи менеджерів та перспективних напрямів й можливостей аутсорсингу в цих процесах. Уточнено особливості еволюції засобів автоматизації роботи менеджерів та перспективні напрями й можливості аутсорсингу в цих процесах. В автоматизації праці менеджера та формуванні його АРМ відбулися суттєві еволюційні кроки, які зумовлюють зміну концепції робочого місця менеджера та надають можливості аутсорсингу окремих елементів автоматизації. Визначено, що еволюція відповідних засобів автоматизації внаслідок технологічного прогресу відкриває нові управлінські можливості. Такі суттєві еволюційні кроки зумовлюють зміну концепції робочого місця менеджера, що передбачає зростання інтенсивності вживання поняття: «автоматизація процесів» або «автоматизація виконання функцій» замість «автоматизації робочих місць», а само робоче місце менеджера як явище все більше приймає умовний характер та втрачає стаціонарність. Конкретизовано особливості та кроки (рівні) еволюції засобів автоматизації виконання функцій менеджерів та поглиблення диференціації вартості цих засобів, що зумовлює можливості використання аутсорсингу найбільш коштовних та інноваційних з них. Аутсорсинг штучного інтелекту визначено як перспективний інноваційний напрям удосконалення автоматизації виконання функцій менеджера. Такий аутсорсинг слід розглядати як поглиблення функціональної спеціалізації, оскільки менеджер має бути спеціалістом в предметній області. Зростання рівня складності елементів автоматизації роботи менеджерів поглиблює причини та збільшує можливості для відповідного аутсорсингу. Визначено втрату актуальності стаціонарності робочого місця менеджера, однак одночасно і необхідність стабільності місця розміщення веб-порталу організації, тобто його хостингу. Робоче місце менеджера як явище має умовний характер.

Ключові слова: автоматизація робочого місця менеджера, аутсорсинг, засоби автоматизації роботи менеджерів, автоматизація виконання функцій.

Вступ. Автоматизація робочого місця (АРМ) менеджера була і є відомим засобом підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання тому здійснювалась в кожній організації за мірою фінансових можливостей.

Розглядаючи проблематику АРМ менеджера історично існували такі загальні проблеми та питання. По-перше, праця менеджера суттєво відрізняється від праці основних технологічних робочих, тому впровадити і для менеджерів такі ж самі революційні засоби автоматизації праці робочих, наприклад, як на початку XIX сторіччя зумовили багаторазове зростання продуктивності праці (конверсне виробництво, стандартизація та уніфікація) – не має можливості. По-друге, багато років в різних організаціях засоби автоматизації праці менеджерів були майже однаковими. Наприклад, менеджер відділу продаж на підприємстві в цілому мав таке ж оснащення робочого місця як і спеціаліст казначейської служби за винятком програмного забезпечення (що відповідало функціональній спеціалізації) та вартісних параметрів оснащення (що залежало від фінансових можливостей таких організацій). Однак таке явище можна відмітити в певний момент часу, а в динаміці має місце еволюція.

На відміну від оснащення робочих місць основних робочих еволюція в оснащенні робочих місць саме менеджерів майже непомітна, однак вона є. При чому така еволюція зумовлює суттєву диференціацію за вартістю. Якщо забезпечити менеджера стандартним набором засобів: стіл, стілець, телефон, комп'ютер, офісні програми, ксерокс – не є фінансово проблематичним для багатьох організацій. Новітні еволюційні та інноваційні засоби – тільки окремі суб'єкти господарювання, що мають суттєві фінансові можливості.

В свою чергу наявність еволюції засобів автоматизації робочих місць менеджерів та поглиблення диференціації їх вартості зумовлює можливості ви-

користання аутсорсингу коштовних засобів автоматизації робочих місць менеджерів.

Аутсорсинг – «передача організацією на підставі договору виконання певних видів або функцій діяльності іншій організації». Характерною рисою аутсорсингу є те, що він має не разовий характер, а довгостроковий [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій за тематикою статті [2-9] свідчить про незначний інтерес вітчизняних науковців до проблем автоматизації робочого місця менеджера. За структурою робіт за темою явну перевагу мають навчальні посібники, а фахові статті та монографії є дуже рідкісними. На перший погляд в автоматизації робочого місця менеджера все вже відомо й резервів для нового відкриття майже немає. Однак еволюція засобів автоматизації робочого місця менеджера внаслідок технологічного прогресу все ж відкриває такі резерви не тільки з погляду технічних питань, але й нових управлінських проблем та можливостей, що зумовлені відповідною еволюцією.

Метою роботи є уточнення особливостей еволюції засобів автоматизації роботи менеджерів та перспективних напрямів й можливостей аутсорсингу в цих процесах.

Результати. Якщо основним чинником появи нових можливостей і, зокрема, аутсорсингу в автоматизації робочих місць менеджерів є еволюція засобів відповідної автоматизації, то слід уточнити сутність та етапи такої еволюції.

В автоматизації праці менеджера та формуванні його АРМ відбулися суттєві еволюційні кроки (рівні), основні з яких такі:

- 1) автоматизація шляхом використання технічних пристроїв: телефон, факс, ксерокс, селектор тощо;
- 2) використання персональних комп'ютерів з універсальним та спеціальним програмним забезпеченням;
- 3) використання локальної корпоративної та глобальної мережі комп'ютерів, гаджетів та серверів з використанням веб-порталів;
- 4) використання штучного інтелекту, зокрема чат-ботів, що виконують рутинні функції взаємодії з контрагентами, аналізу та обробки інформації.

Якщо розглядати перший рівень АРМ менеджера, тобто автоматизація шляхом використання технічних пристроїв: телефон, факс, ксерокс, селектор тощо – то слід відмітити, що аутсорсинг таких засобів автоматизації майже не відбувався, оскільки більшість організацій так чи інакше могли собі дозволити таку автоматизацію. Винятком було використання стартапами активів у бізнес-інкубаторах.

Деякі засоби автоматизації (наприклад, селектор) носили далеко не поширений характер, а були лише на великих промислових підприємствах. З часом багато таких засобів застарівало та виключалося з практики використання і, зокрема тій самий селектор.

Те ж саме стосується і другого рівня автоматизації, тобто використання персональних комп'ютерів з універсальним та спеціальним програмним забезпеченням. Тобто аутсорсингу майже не було. Якщо фінансових можливостей не вистачало, то менеджери користувалися універсальним програмним забезпеченням, на базі якого кожен розробляв власну програму під себе.

За мірою здешевлення та поширення комп'ютерних технологій і, зокрема, в Україні, можна відмітити поступове зростання кількості персональних комп'ютерів в розрахунок на одного користувача. Якщо в 90-х роках були непоодинокими випадки, коли одним комп'ютером користувалося по черзі 2-3 працівника, то через 30 років навіть у випадку проблем з цим такі працівники приносили з дому власні ноутбуки. До того ж, в діяльності менеджерів та автоматизації їх роботи поступово ноутбуки витісняли стаціонарні комп'ютери.

На третьому рівні автоматизації, тобто використання локальної корпоративної та глобальної мережі комп'ютерів, гаджетів та серверів з використанням веб-порталів – елементи аутсорсингу вже з'являються.

По-перше, не всі організації можуть дозволити собі розробити та постійно підтримувати веб-портал. Якщо сайт-визітівку можуть собі дозволити майже всі, зокрема шляхом купівлі або разового найму для його створення фахівця, то розробити складний та багатофункціональний веб-портал – лише окремі організації. В такому разі можливим було використовувати сервіси зі створення сайтів за шаблонами, коли з такою роботою може впоратися звичайний користувач без особливих компетенцій у програмуванні. Також можна користатися вже існуючими веб-платформами, де створювати власні веб-сторінки. В такому разі для організації або окремого індивідуального користувача робота щодо перенесення діяльності в електронну форму, у мережу Інтернет полегшується, однак в більшості функцій на платній основі.

По-друге, власними потужними серверами володіють далеко не всі організації. Тому використання серверу інших спеціалізованих організацій на платній основі стало вже звичайним явищем.

Важливою умовою аутсорсингу серверів був одночасний збіг ключових обставин угоди для покупців і для продавців. Для покупців: суттєва коштовність, а для продавців – наявність вільних потужностей та переведення аутсорсингу серверних потужностей в прибутковий бізнес, що зумовило подальші інвестиції у створення серверів – дата-центрів. При чому в аутсорсинг передається не сам сервер або дата-центр як фізичний об'єкт, а лише потужності із збереження та обробки даних в електронній формі.

Нажаль, для четвертого рівня АРМ менеджера, тобто використання штучного інтелекту, зокрема чат-ботів, що виконують рутинні функції взаємодії з контрагентами, аналізу та обробки інформації – та

ких умов для започаткування аутсорсингу поки що не має. Однак вони згодом з'являться і, можливо, це стане початком нового виду ІТ-бізнесу.

Якщо на перших двох рівнях АРМ менеджера його робоче місце було в основному стаціонарним, то на подальших – така стаціонарність вже не є вирішальною. В діяльності менеджера можна виділити два ключових місця: там, де він фізично присутній в робочий час, і там, де відбувається його взаємодія з колегами та контрагентами. На перших двох рівнях АРМ менеджера ці місця співпадали. Однак вже на третьому рівні – місце взаємодії з колегами та контрагентами стало поступово переходити в електронну площину: на веб-портали, е-пошту та інші е-засоби комунікацій. Карантинні обмеження у 2020-2021 роках та поширення вірусу COVID-19 ще більше сприяли переведенню діяльності в електронну площину.

Кардинальною відмінністю роботи менеджерів та робітників є те, що об'єкт, на який здійснюється вплив, у робочих в більшості випадків знаходиться в межах робочого місця, а у менеджерів – як правило за межами. Таке було і до появи останніх етапів еволюції АРМ менеджера: контрагенти, тобто споживачі та постачальники, інші особи і процеси, на які впливали менеджери – знаходилися й зараз знаходяться за межами території організації, де працює такий менеджер. Використання інформаційно-комунікаційних Інтернет-технологій полегшило менеджерам їх роботу із впливу на об'єкти, що знаходяться за межами організації та створило нові види бізнесу.

Якщо другий рівень АРМ менеджера дозволив використовувати спеціальні програми, що підвищують результативність роботи менеджера, то третій – дозволив нейтралізувати територіальну відстань та покращити технічні можливості засобів автоматизації, що збільшило їх швидкодю та можливості роботи з великими обсягами інформації різного формату.

Вже на третьому рівні АРМ менеджера з'явилися передумови відмови від офісних приміщень, скорочення їх площини, або переміщення їхньої локації з центрів міст, де оренда є коштовною, в місця з меншим рівнем витрат та ближче до мешкання працівників.

Відмова від офісних приміщень та (або) суттєве зменшення витрат на їх утримання внаслідок зміни локації та скорочення площі і надалі дозволить підвищити конкурентоспроможність багатьох видів бізнесу, де накладні витрати і, зокрема, на утримання офісів, були суттєвою статтею витрат в кошторисі. Наприклад, до таких видів бізнесу належить діяльність інвестиційних фондів, де накладні витрати, в тому числі на утримання офісів, є суттєвим чинником зростання їх прибутковості. Освітні послуги, бібліотечна та видавнича діяльність також стануть бенефіціарами еволюції АРМ менеджера. Зокрема у видавничій діяльності можна повністю перейти в безпаперову форму і публікувати документи на веб-порталах звівши всю роботу з учасниками на веб-

портал без необхідності утримання офісу, складів та типографських приміщень й обладнання для друку на папері. Бібліотеки мають можливість повністю перейти в електронну площину, коли користувач буде її відвідувати не виходячи зі свого помешкання, читати документи в безпаперовому форматі та взаємодіяти з чат-ботами минаючи осіб-бібліотекарів. В такому разі на керівництво бібліотек перейдуть функції управління та контролю, при цьому вивільниться персонал з рутинних процедур – його замінять чат-боти.

Розглядаючи еволюцію автоматизації роботи менеджерів все ж не можна говорити про ліквідацію робочих місць та офісів: такі офіси та місця стали кардинально іншими – електронними. Офіс, в якому були стільці та столи з комп'ютерами, факсами, ксероксами та секретарями зараз перетворився на веб-портал з чат-ботами та різноманітним функціоналом. Клієнту організації вже не обов'язково фізично заходити у фізичний офіс та спілкуватися з менеджерами – він може взаємодіяти тільки на веб-порталі організації з чат-ботами. Однак хтось має створити такий портал, організувати та контролювати його роботу, а це набагато складніше.

Необхідність в менеджменті не відпадає, однак принципово змінюється робоче місце такого менеджера, яке все більше можна поділити на дві частини: той простір, де менеджер взаємодіє з клієнтами, контрагентами та співробітниками, та місце, де фізично знаходиться такий менеджер. Останній може працювати на віддаленій основі, тобто вдома чи в іншому місці, маючи при цьому доступ до веб-порталу організації та інформаційних потоків, що йдуть через цей портал. Якщо стаціонарність робочого місця менеджера вже втрачає свою актуальність, то місце розміщення веб-порталу організації, тобто хостинг – все ж має бути стабільним і не змінюватися кожного місяця.

Така диференціація зумовить поступове зростання інтенсивності вживання поняття: «автоматизація процесів» або «автоматизація виконання функцій» замість «автоматизації робочих місць». Робоче місце менеджера все більше і все частіше буде носити умовний характер.

Повертаючи до четвертого рівня АРМ менеджера слід визнати суттєву коштовність таких засобів автоматизації, що зумовлює їх використання обмеженим числом організацій, які мають суттєві фінансові можливості та бізнес, що пов'язаний ІТ-сферою. Наприклад, окремі банківські установи, які перейшли до Інтернет-банкінгу і мають фінансові можливості. В Україні далеко не всі банки перейшли до четвертого рівня АРМ менеджера. Зокрема використання штучного інтелекту дозволило вивільнити працівників від рутинних процедур та скоротити витрати на заробітну плату. В той же час надлишку потужностей для аутсорсингу штучного інтелекту поки що в банківських закладах немає як в Україні, так і більш розвинутих країнах. До того ж, такий вид біз-

несу (а саме аутсорсинг) погано корелює з Інтернет-банкінгом.

В найближчі роки аутсорсингу штучного інтелекту ми не побачимо, однак коли це відбудеться можна буде констатувати важливий етап розвитку АРМ менеджера. Аутсорсинг штучного інтелекту стане в майбутньому інноваційним та перспективним напрямом удосконалення автоматизації виконання функцій менеджера. Такий аутсорсинг слід розглядати як поглиблення функціональної спеціалізації, оскільки менеджер має бути спеціалістом в предметній області. Якщо робота з універсальним та спеціальним програмним забезпеченням багатьом працівникам є доступною в силу їх компетенцій, то створення веб-порталів, штучного інтелекту, чат-ботів – робота для професіоналів ІТ-сфери. Зростання рівня складності елементів автоматизації роботи менеджерів буде тільки поглиблювати причини та збільшувати можливості для відповідного аутсорсингу.

Висновки. В автоматизації праці менеджера та формуванні його АРМ відбулися суттєві еволюційні кроки, які зумовлюють зміну концепції робочого місця менеджера та надають можливості аутсорсингу окремих елементів автоматизації.

Уточнено особливості та кроки (рівні) еволюції засобів автоматизації функцій менеджерів та поглиблення диференціації вартості цих засобів, що зумовлює можливості використання аутсорсингу найбільш коштовних та інноваційних з них.

Еволюція засобів автоматизації роботи менеджерів зумовлює поступове зростання інтенсивності вживання поняття: «автоматизація процесів» або «автоматизація виконання функцій» замість «автоматизації робочих місць». Робоче місце менеджера як явище має умовний характер.

Аутсорсинг штучного інтелекту визначено як перспективний інноваційний напрям удосконалення автоматизації виконання функцій менеджера. Зростання рівня складності елементів автоматизації роботи менеджерів поглиблює причини та збільшує можливості для відповідного аутсорсингу.

Визначено втрату актуальності стаціонарності робочого місця менеджера, однак одночасно і необхідність стабільності місця розміщення веб-порталу організації, тобто його хостингу.

Література

1. Аутсорсинг: [матеріал Вікіпедії] / [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3> (Accessed 30 September 2021)
2. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку : монографія. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 336 с.
3. Лебедева О.А. Філософія майбутнього автоматизованого робочого місця менеджера. Економічні студії. 2018. 3(21). С. 19 – 22.
4. Мельничук О.І. Управлінська праця та удосконалення її організації в аграрних підприємствах. Економіка ха-

рчової промисловості. 2016. Том 8, Випуск 2. С. 46 – 51.

5. Моргачов І.В. Впровадження електронного документообігу в організації: проблеми та шляхи їх вирішення / І.В.Моргачов // Бізнес Інформ. – 2018. - № 9. - С. 189 - 193.
6. Моргачов І.В. Аутсорсинг в регіональному електронному врядуванні в Україні / І.В.Моргачов, Є.А.Івченко, Д.Ю.Дрожжин // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2020. - № 4. [Електронне видання]. DOI: 10.32702/2307-2156-2020.4.51
7. Новак В.О. Зміст та організація управлінської праці / В.О. Новак, О.П. Баклан // Економіка управління. – 2000. - №3. – С. 42-44.
8. Осовський О. А. Особливості управлінської праці в трансформаційний період розвитку України / О. А. Осовський // Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – № 1, т. 2. – С. 215-224.
9. Шовкун Л. В. Особливості організації праці апарату управління сільськогосподарських підприємств / Л.В. Шовкун, О.М. Савельєва // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва : зб. наук. пр., Харків. – 2014. – №4. – С. 211-220.

References

1. Outsourcing, Wikipedia material: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3> (Accessed 30 September 2021)
2. Benko M.M. (2010) Information systems and technologies in accounting. Kyiv National University of Trade and Economics. Kiev.
3. Lebedeva O.A. (2018). Philosophy of the future automated workplace of the manager, *Economic studies*, 3(21). pp. 19 – 22.
4. Melnichuk O.I. (2016). Management work and improvement of its organization in agricultural enterprises, *Economics of the food industry*, vol 8 (2), pp. 46 – 51.
5. Morhachov I.V. (2018). Introduction of electronic document management in the organization: problems and ways to solve them, *Busines Inform*, vol. 9. pp. 189 - 193.
6. Morhachov I.V., Ivchenko Ie.A. and Drozhzhyn D. (2020). Outsourcing in Regional Electronic Governance in Ukraine, *Public administration: improvement and development*, vol. 4. DOI: 10.32702/2307-2156-2020.4.51
7. Novak V.O. and Baklan O.P. (2000). Content and organization of management work, *Economics of Management*, vol. 3. pp. 42-44.
8. Osovskiy O. A. (2011). Features of managerial work in the transformational period of Ukraine's development, *Bulletin of Zhytomyr National Agroecological University*, vol. 1 (2). pp. 215-224.
9. Shovkun L.V. and Saveleva O.M. (2014). Features of the organization of work of the management staff of agricultural enterprises, *The Bulletin of the Kharkiv National Agricultural University of V. V. Dokuchaeva*, vol. 4. pp. 211-220.

Morhachov I.V., Hlishych D. Evolution in manager's workplace automation: prospective areas of outsourcing

Workplace automation (WA) of the manager was and is a well-known means of improving the efficiency of the business entity, so it was carried out in each organization to the extent of financial capabilities. Features of evolution of means of automation of work of managers and perspective directions

and possibilities of outsourcing in these processes are specified. The purpose of the work is to clarify the features of the evolution of automation tools for managers and promising areas and opportunities for outsourcing in these processes. It is determined that the evolution of appropriate automation tools due to technological progress opens up new management opportunities. Such significant evolutionary steps lead to a change in the concept of the manager's workplace, which involves increasing the use of the concept: "process automation" or "automation of functions" instead of "workplace automation", and the manager's workplace becomes conditional and loses stationarity. Features and steps (levels) of evolution of means of automation of performance of functions of managers and deepening of differentiation of cost of these means are specified, that causes possibilities of use of outsourcing of the most expensive and innovative of them. Outsourcing of artificial intelligence is defined as a promising innovative direction of improving the automation of managerial functions. The increasing level of complexity of the elements of automation of managers deepens the reasons and increases the opportunities for appropriate outsourcing. Significant evolutionary steps have taken place in the automation of the manager's work and the formation of his workstation, which cause a change in the concept of the manager's workplace and provide opportunities

for outsourcing of individual elements of automation. Features and steps (levels) of evolution of means of automation of functions of managers and deepening of differentiation of cost of these means that causes possibilities of use of outsourcing of the most expensive and innovative of them are specified. The loss of relevance of the stationary workplace of the manager is determined, but at the same time the need for stability of the location of the web portal of the organization, ie its hosting.

Keywords: automation of the manager's workplace, outsourcing, means of automation of work of managers, automation of performance of functions.

Моргачов Ілля Вікторович – професор кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу СХУ ім. В. Даля, д.е.н., доцент, м. Сєверодонецьк.

Глішнич Данійл – студент групи МАО-21дм СХУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк.

Стаття подана 30.10.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-101-105>

УДК 321.65.012:316.77

РОЗВИТОК КОМУНІКАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Храмцова Ю.В.

DEVELOPMENT OF COMMUNICATION MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF INFORMATIZATION OF SOCIETY

Khramtsova Y.V.

В статті розкрито особливості комунікаційного менеджменту в сучасних умовах.

Розвиток комунікаційних технологій є актуальною характеристикою інформаційного суспільства. Формуються та розвиваються нові концепти, такі як комунікаційний менеджмент в кризових ситуаціях, репутаційний менеджмент, бренд-менеджмент, новинний менеджмент, комунікаційна підтримка лобістської діяльності, комунікативна компетентність, комунікаційний аудит, комунікаційна безпека, нейтралізація маніпулятивних технологій, комунікаційний менеджмент і управління конфліктами, управління за допомогою невербальних і паравербальних комунікацій, інформаційні війни.

Автором проаналізовано визначення предмету комунікаційного менеджменту, зроблений висновок про відсутність єдиного науково-методичного підходу для розкриття змісту поняття комунікаційний менеджмент. Звернуто увагу, що сутність комунікаційного менеджменту має дуальну природу: комунікаційний менеджмент розглядається як самостійна прикладна професійна діяльність щодо практичного використання комунікаційних засобів, методів, інструментів, механізмів, що забезпечують формування та ефективний розвиток усіх видів капіталу організації. З другого боку, комунікаційний менеджмент – це наука, яка вивчає розділ управління щодо взаємодії і взаємозв'язку елементів в часі і просторі, які формують і ефективно використовують всі види капіталу організації, базуються на законах обміну інформацією з метою розвитку організації.

Ключові слова. інформаційне суспільство, інформація, комунікація, комунікаційний менеджмент.

Вступ. Процес комунікації присутній в кожній організації незалежно від виду її діяльності та розміру. Загальноприйнято, що ефективні комунікації сприяють досягненню цілей компанії. Ефективний процес комунікації всередині організації призводить до збільшення прибутку, формує мотивацію співробітників, створює та просуває бренд організації.

Розвиток засобів зв'язку, Інтернету, зростання різноманітності форм і засобів передачі даних, глобалізація та умови інформаційного суспільства стають причинами, що існуючі теорії комунікації теж еволюціонують [1].

Правильний підхід до управління комунікаціями, комунікаційний менеджмент (КМ), дозволяє простимулювати сильні характеристики організації і нівелювати слабкі. Тільки після досягнення необхідного рівня комунікативності організація може своєчасно реагувати на зрушення в ринковій ситуації, а також надавати спрямований вплив на ринок.

Аналіз основних досліджень та публікацій.

Перш ніж дискутувати про особливості комунікаційного менеджменту, необхідно дати визначення даного поняття. Сучасні дослідження пропонують різноманітні дефініції [2-13], узагальнений зміст яких у тому, що комунікаційний менеджмент - це сукупність методів і принципів управління комунікаційними каналами. Ідея КМ в непрямому впливі на людину, використанні комунікаційних каналів управління процесами в організації на стратегічному та тактичному рівні.

Сутність комунікаційного менеджменту розкривається його дуальною природою. З одного боку, комунікаційний менеджмент розглядається як самостійна прикладна професійна діяльність щодо практичного використання комунікаційних засобів, методів, інструментів, механізмів, що забезпечують формування та ефективний розвиток усіх видів капіталу організації. Ця прикладна професійна діяльність стає основою розробки стратегії ефективного розвитку організації, культури організації, каналів комунікації.

З іншого боку, комунікаційний менеджмент – це наука, яка вивчає розділ управління щодо взаємодії і взаємозв'язку елементів в часі і просторі, які формують і ефективно використовують всі види

капіталу організації, а також закономірності обміну інформацією, знаннями й інтелектуальною власністю в процесі формування і розвитку організації.

Концепція комунікаційного менеджменту формується місією, сферою дії, предметом, роллю, об'єктами, інструментами, завданнями, складом і функціями учасників, змістом і спрямованістю комунікацій, основними принципами і методами управління комунікаціями.

Для сучасного комунікаційного менеджменту відкрилися нові можливості в зв'язку з розвитком інформаційних технологій, створенням баз даних, появою Інтернету [14]. У той же час комунікаційний менеджмент не тотожний примітивного застосування нових інформаційних технологій в управлінні.

Найважливішою частиною комунікаційного менеджменту є технології поширення, адаптації, використання знань, які тісно пов'язані з емоціями, принципами, інтуїцією, ментальними процесами. Комунікаційні технології допомагають не тільки вибудовувати взаємини з зовнішнім середовищем організації, але і формувати культуру управління персоналом, яка передбачає велику ступінь участі в прийнятті рішень, співпраці, задоволенні від роботи і відповідну систему мотивації.

Сама комунікаційна діяльність компанії покликана створити ефективні методи формування позитивного уявлення перед цільовими аудиторіями про місію, цінності, бачення, стратегії та дії компанії, а також про товари і послуги [1].

Акцент в більшості визначень КМ [2-14] (Табл. 1) зроблений на управлінні «створенням комунікаційного середовища», діяльності «із забезпечення надійного функціонування комунікаційних процесів», досягненні «ефективної комунікації як в середині організації, так і між організацією і її зовнішнім середовищем», використанні «закономірностей обміну інформацією, знаннями й інтелектуальною власністю в процесі формування і розвитку економічних систем ...», професійному «використанні законів комунікації з метою впровадження в свідомість мас певної ідеології».

В цілому ж комунікаційний менеджмент, поряд з усіма іншими видами управління, сприяє досягненню цілей організації. Беручи до уваги різноманітність наведених у таблиці 1 підходів щодо визначення КМ, предмет КМ виявляється досить різноманітним, як правило, це самі комунікації.

Таким чином, визначення предмета комунікаційного менеджменту, обґрунтування та формулювання визначення поняття КМ в умовах інформаційного суспільства - це актуальне завдання.

Мета. Мета статті полягає в узагальненні напрямів розвитку та особливостей визначення поняття «комунікаційний менеджмент» в умовах інформатизації суспільства.

Матеріали та результати дослідження.

Предмет комунікаційного менеджменту, з нашої точки зору, визначається як закони, сукупність загальних принципів, стратегія і тактика комунікацій виробника і споживача товарів і послуг в умовах вільної конкуренції.

За допомогою комунікаційної діяльності формується максимально позитивне, «дружнє» середовище в інформаційному просторі і суспільній свідомості, що сприяє досягненню стратегічних цілей компанії.

Зокрема, місія комунікаційного менеджменту може визначатися як формування і реалізація стратегії збільшення цінності людини, організації за допомогою комунікації. Тобто комунікаційний менеджмент спрямований на організацію комунікативного простору організації для підвищення ефективності її діяльності, формування та використання всіх видів її капіталу. Таким чином, комунікаційний менеджмент можна розглядати як особливий вид діяльності з управління «пабліцитним капіталом». Цей вид капіталу, так само як і людський капітал, не можна звести до інших видів капіталу, проте невід'ємний і похідний від них.

В сучасних умовах інформаційної економіки управлінським структурам необхідно знати і розуміти мотиви ініціювання нових комунікацій клієнтами організації, а для цього потрібен не тільки аналіз економічної основи підприємницької діяльності, наприклад, туризму, а й вивчення комунікаційного аспекту діяльності туристичних агентств, філософії взаємообміну інформацією [15].

Проблеми, з якими стикаються сьогодні актори туристичного ринку, багато в чому пов'язані з самою специфікою прийнятих у всьому світі механізмів кризових комунікацій. Так, ситуації форс-мажера і страхові випадки, завжди викликають певні комунікаційні дії або стани. У той же час для створення добросовісної конкуренції актори туристичного ринку повинні своєчасно інформувати громадськість про поточну ситуацію і роз'яснювати характер і ступінь загрози збитку, що надходить від недобросовісних туристичних агентств. Технології комунікаційного менеджменту дозволяють забезпечувати системність комунікаційного забезпечення боротьби з недобросовісною конкуренцією та шахрайством, хоча системне використання технологій комунікаційного менеджменту в туризмі проходить складний процес становлення, висока роль цих методів визнана світовою практикою.

КМ в туризмі також присвячений проблемам ефективності комунікацій менеджерів туристичних підприємств, що беруть участь у вирішенні конфліктів з підлеглими і споживачами. Слід наголосити на необхідності розвитку стратегічної комунікації та активної реалізації її в туризмі, так як при частій зміні персоналу, який бере участь в тих чи інших операціях, розраховувати на особисту комунікативну компетентність співробітників не представляється можливим.

Таблиця 1

Аналіз змісту поняття «комунікаційний менеджмент»

Визначення поняття КМ	Особливість ототожнення
система управління, яка за допомогою інтегрованої комунікації сприяє досягненню максимальної ефективності в усіх напрямках ринково-орієнтованого розвитку організації в умовах мінливого зовнішнього середовища [2]	система управління
цілеспрямоване і системне використання різних форм (письмова, усна, візуальна), засобів (книги, газети, радіо, телебачення, інтернет), видів (інтраперсональний, фіктивний, міжособистісний, груповий, масовий та ін.), способів (переконання, навіювання, зараження (інфікування), нейролінгвістичне програмування, спрямованість, багатоканальність, нормативність, варіативність) комунікації; однопрофесійних видів комунікаційної діяльності (паблік рилейшнз, реклама, журналістика, пропаганда, агітація, інформаційне протиборство), нарешті, складних інтеграційних продуктів КМ (комунікаційні ланцюжки управління, резонансне реагування) з метою управління [3]	використання комунікації
багаторівнева конструкція зі стратегічними цілями, що не скасовує важливості знання і навичок практичного застосування окремих її елементів в тактичних цілях [1-4]	багаторівнева конструкція зі стратегічними цілями
професійне управління людьми і капіталами за допомогою комунікацій [4]	професійне управління
засіб управління в арсеналі, як окремих особистостей, так і самих різних соціальних груп і навіть державних утворень [5]	засіб управління
складова частина теорії управління економічними системами, що вивчає взаємодію і взаємозв'язок у часі та просторі елементів, які формують і ефективно використовують всі види капіталу економічних систем, а також пізнає закономірності обміну інформацією, знаннями й інтелектуальною власністю в процесі формування і розвитку економічної системи [6]	складова частина теорії управління
самостійна професійна діяльність виробника, посередника і споживача (суб'єктів і об'єктів економічної системи) з реалізації комунікаційної стратегії, сформованої відповідно до мотивів, установок, інтересів, відносин і конкретних цілей кожного [7]	самостійна професійна діяльність
теорія і практика управління соціальними комунікаціями як всередині організації, так і між організацією і її середовищем, з метою проведення оптимально сприятливих для організації комунікаційних процесів, формування і підтримки іміджу і громадської думки, досягнення згоди, співробітництва та визнання [8]	теорія і практика управління
спеціалізований вид професійної управлінської діяльності (наприклад, КМ в сфері діяльності із зв'язків з громадськістю) щодо забезпечення надійного функціонування комунікаційних процесів в просторі і часі; системоутворюючий (по відношенню об'єкта і предмета) механізм комунікаційного функціонування соціальних структур, регіонів, держав, планетарного співтовариства [9, с.39]	спеціалізований вид професійної управлінської діяльності
професійна діяльність, спрямована на досягнення ефективної комунікації як всередині організації, так і між організацією і її зовнішнім середовищем [10, с.259]	професійна діяльність
діяльність з управління комунікаційними процесами організації [11]	діяльність з управління комунікаційними процесами організації
самостійний вид спеціального менеджменту, здійснює пізнання і використання закономірностей обміну інформацією, знаннями й інтелектуальною власністю в процесі формування і розвитку економічних систем [12, с.73]	самостійний вид спеціального менеджменту

За часів інформаційного суспільства в бізнесі і політиці очевидно посилення інтеграції комунікацій. На рівні транснаціональних корпорацій, в організаціях йде поступовий, не завжди помітний, але від цього не менш очевидний процес формування нового самостійного виду спеціального управління – міжкультурного комунікаційного менеджменту.

Актуальним стає пошук адекватних форм інтеграції в управління «відкритих» і «закритих» комунікацій в їх розвинутих формі.

З'явилося багато досліджень, в яких розкриваються предмет, основний зміст і технології комунікаційного менеджменту, які базуються на системному використанні і подальшому розвитку різноманітних засобів маркетингових комунікацій,

таких як : реклама, паблік рилейшн, інструменти ЗМІ, неформальні комунікації в управлінському контексті.

Було б помилкою зводити КМ до суми комунікаційних технологій управління. КМ насамперед має на увазі проектування реальної суспільної активності завдань і проблем в свідомість цільових груп з метою підвищення ефективності діяльності організації. Оптимізація комунікацій знижує навантаження на адміністративні, фінансові та інші важелі управління, але ні в якому разі не замінює їх в цілому.

Відбувається швидке формування і подальший розвиток субнапрямків КМ, основні з яких представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Розвиток комунікаційного менеджменту

Субнапрямок комунікаційного менеджменту	Зміст діяльності
КМ в кризових ситуаціях	сукупність дій, спрямованих на недопущення розвитку кризи, стабілізацію ситуації та усунення негативних наслідків
репутаційний менеджмент	комплекс заходів, спрямованих на формування, підтримку та захист доброзичливого відношення громадськості до компанії
бренд-менеджмент	многоструктурний, контролюємий комплекс заходів із створення товарної марки, розробки дизайну бренду
новинний менеджмент	управління інформацією для ЗМІ
комунікаційна підтримка лобістської діяльності	діяльність, що спрямована на підтримку прийняття, зміни або скасування законів
комунікативна компетентність	комплексне застосування мовних і немовних засобів з метою комунікації, система внутрішніх ресурсів ефективної взаємодії
комунікаційний аудит	аналізу ефективності використання комплексу маркетингових комунікацій
комунікаційна безпека	захисності систем обробки і зберігання даних, при якому забезпечено конфіденційність, доступність та цілісність інформації
нейтралізація маніпулятивних технологій	психологічний захист від інформаційно-психологічного маніпулятивного впливу
КМ і управління конфліктами	цілеспрямований вплив на динаміку конфлікту в інтересах розвитку організації
управління за допомогою невербальних і паравербальних комунікацій	знакова система взаємодії людей
інформаційні війни	атака інформаційної функції, незалежно від засобів, які застосовуються

Таким чином, комунікаційний менеджмент, продовжуючи розвиватися переважно в рамках класичного менеджменту організації, розвивая питання публік релейшнз, інструментів маркетингу, інформаційної безпеки, поступово набуває новий якісний зміст, функції та суспільну значимість.

Висновок. В результаті узагальнення особливостей визначення поняття «комунікаційний менеджмент» зроблено висновок про необхідність структурного та системного обґрунтування змісту даного поняття в сучасних умовах інформаційної економіки, але змістовним акцентом даної категорії повинно стати розуміння КМ як виду діяльності з управління «публіцистним капіталом», процесу збільшення цінності людини та організації за допомогою комунікації.

Аналізуючи причини появи і швидкого розвитку КМ, слід зазначити, що безперечними напрямками його розвитку в умовах інформатизації суспільства є:

зростання і розвиток комунікативних потреб більш широких верств населення через розвиток нових інформаційних технологій і засобів зв'язку; випереджаюче зростання нематеріальних активів в загальній вартості компаній, розвиток нематеріального сектору економіки;

зростаюче використання в умовах інформаційного суспільства технологій інформаційного протиборства в усіх видах конфліктів;

необхідність інтеграції відкритих і закритих комунікацій в процесі управління;

подальший розвиток і диверсифікація управлінських інструментів, поява комунікавістики.

В умовах інформаційного суспільства відбувається швидке створення та вдосконалення методів й систем впливу на суб'єктів економіки, що дозволяє реалізовувати прихований цілеспрямований комунікаційний вплив. Чим складніше суспільство, чим краще освічені громадяни, тим складніше впливати на світогляд та поведінку. Завдяки розвитку нейронаук сучасні комерційні та суспільні комунікації містять приховане інформаційне навантаження, яке досягає своїх цілей, особливо, якщо воно спрямоване на «чутливі» аудиторії. Проте більшість населення знає про ризики інформаційного впливу, та може, при бажанні, вчитися як йому протидіяти, використовуючи спеціальні методики.

Література

1. Наумік К. Г. Управління комунікаційною політикою в умовах постіндустріальної економіки /К. Г. Наумік // Управління розвитком : зб. наук. статей. — 2010. — № 8 (84). — С. 74–76.
2. Коммуникационный менеджмент \ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://discovered.com.ua/marketing/kommunikacionnyj-menedzhment/>
3. Коммуникационный менеджмент как важный фактор обеспечения национальной и международной безопасности \ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.chekist.ru/article/4181>
4. Коммуникационный менеджмент \ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://studfile.net/preview/7246479/>
5. Малышева М.А. Теория и методы современного государственного управления. Учебно-методическое пособие. — СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, 2011. - 280 с
6. 6. Коммуникационный менеджмент \ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://dic.academic.ru/dic.nsf/business/20396>
7. Коммуникационный менеджмент – понятие, структура и функции \ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://cyberpedia.su/14x1b25.html>
8. Коммуникационный менеджмент организации: цели, функции, структуры, процессы, управление \ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://5fan.ru/wievjob.php?id=46002>

9. Словарь терминов для PR-специалистов., Учебное пособие. /Под ред. А.Н.Волковой. - СПб.: ООО Грегори Букс, 2010. – 78 с. \ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://hf-guap.ru/wp-content/uploads/PR_Dictionary.pdf
10. Шагун Владимир “Я – начальник, ты – ...”. О менеджменте популярно и конкретно: Учебно-практическое пособие. – Николаев: Изд-во НГТУ им. Петра Могилы, 2005. – 344 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://lib.chmnu.edu.ua/pdf/posibnuku/189/39.pdf>
11. Исламова Н.В. Коммуникационный менеджмент: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. — Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2009. — 206 с.
12. Сафина А.А. Коммуникационный менеджмент: учеб. пособие / А.А. Сафина, Э.Г. Никифорова, А.Э. Устинов. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2015. – 104 с.
13. Орлов А.С. Введение в коммуникационный менеджмент / А.С. Орлов. – М.: Гардарики, 2005. – 365 с.
14. Апонченко Т.В. Коммуникационный менеджмент. Этика и культура управления / Т.В. Апонченко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 381 с
15. Наумік К. Г. Філософія комунікацій як базис соціально-економічного розвитку / К. Г. Наумік // Бизнес Информ. — 2011. — № 11 (406). — С. 9–11

References

1. Naumik K. H. Upravlinnya komunikatsiynoyu politykoyu v umovakh postindustrial'noyi ekonomiky /K. H. Naumik // Upravlinnya rozvytkom : zb. nauk. statey. — 2010. — № 8 (84). — S. 74–76.
2. Communication management \ [Electronic resource]. - Access mode: <https://discovered.com.ua/marketing/kommunikacionnyj-menedzhment/>
3. Communication management as an important factor in ensuring national and international security \ [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.chekist.ru/article/4181>
4. Communication management \ [Electronic resource]. - Access mode: <https://studfile.net/preview/7246479/>
5. Malysheva MA Theory and methods of modern public administration. Training manual. - St. Petersburg: Department of Operative Printing, HSE - St. Petersburg, 2011. - 280 p
6. Communication management \ [Electronic resource]. - Access mode: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/business/20396>
7. Communication management - the concept, structure and functions \ [Electronic resource]. - Access mode: <https://cyberpedia.su/14x1b25.html>
8. Communication management of the organization: goals, functions, structures, processes, management \ [Electronic resource]. - Access mode: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=46002>
9. Glossary of terms for PR specialists., Textbook. / Ed. A.Н.Волковой. - СПб.: ООО Грегори Букс, 2010. - 78 с. \ [Electronic resource]. - Access mode: https://hf-guap.ru/wp-content/uploads/PR_Dictionary.pdf
10. Shatun Vladimir "I am the boss, you are ...". Popular and specific about management: Training manual. - Nikolaev: Izd-vo NGGU im. Petra Mogila, 2005. - 344 p. [Electronic resource]. - Access mode: <https://lib.chmnu.edu.ua/pdf/posibnuku/189/39.pdf>
11. Islamova NV Communication Management: A Textbook for Students of Higher Education Institutions. -

- Nizhnevartovsk: Nizhnevar Publishing House. humanite. University, 2009. - 206 p.
12. Safina AA Communication management: textbook. allowance / A.A. Safina, E.G. Никифорова, А.Э. Устинов. - Kazan: Kazan Publishing House. University, 2015. - 104 p.
13. Orlov AS Introduction to communication management / A.S. Orlov. - M.: Gardariki, 2005. - 365 p.
14. Aponchenko TV Communication management. Ethics and culture of management / TV Aponchenko. - Rostov-on-Don: Phoenix, 2010. - 381 p
15. Naumik K. H. Filosofiya komunikatsiy yak bazys sotsialno-ekonomichnoho rozvytku / K. H. Naumik // Byznes Ynform. — 2011. — № 11 (406). — S. 9–11

Khramtsova Y.V. Development of communication management in the context of informatization of society.

The article reveals the features of communication management in modern conditions.

The development of communication technologies is a relevant characteristic of information society. New concepts are being formed and developed, such as communication management in crisis situations, reputation management, brand management, news management, communication support for lobbying activities, communicative competence, communication audit, communication security, neutralization of manipulative technologies, communication management and conflict management, software management. using non-verbal and paraverbal communications, information wars.

The most important part of communication management is the technology of dissemination, adaptation, use of knowledge, which are closely related to emotions, principles, intuition, mental processes. Communication technologies help not only to build relationships with the external environment of an organization, but also to form a culture of personnel management, which provides participation in decision-making, cooperation, job satisfaction and an appropriate system of motivation.

The company's communication activities are designed to create effective methods of forming a positive perception of the target audience about the mission, values, visions, strategies and actions of the company, as well as about goods and services.

The author analyzed the definitions of the subject of communication management, concluded that there is no unified scientific and methodological approach to disclose the content of the concept of communication management. Attention is drawn to the fact that the essence of communication management has a dual nature: communication management is considered as an independent applied professional activity for the practical use of communication means, methods, tools, mechanisms that ensure the formation and effective development of all types of capital of the organization. On the other hand, communication management is a science that studies the section of management on the interaction and interrelation of elements in time and space, which form and effectively use all types of capital of an organization, based on the laws of information exchange for the purpose of developing an organization.

Keywords. *information society, information, communication, communication management.*

Храмцова Юлія Валеріївна. – аспірант кафедри туризму ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Стаття подана 27.09.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-106-114>

УДК 65.012.32:657.011.47

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПРОЦЕСОМ РЕАЛІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРЧОГО СУБ'ЄКТА

Христенко Л.М., Дмитровський Н.В.

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF APPLICATION OF THE SYSTEM OF CENTERS OF RESPONSIBILITY IN MANAGEMENT OF PROCESS OF REALIZATION OF OPERATIONAL ACTIVITY OF THE ECONOMIC ENTITY

Khrystenko L.M., Dmytrovskyi N.V.

У статті, на основі наявних теоретичних досліджень й застосовуваних практик, уточнений й поглиблений поняттєвий апарат сфери застосування центрів відповідальності в управлінні процесом реалізації операційної діяльності, зокрема розкрито зміст понять «операційна діяльність» та «центр відповідальності»; уточнений перелік ключових показників у розрізі циклів реалізації операційної діяльності господарчого суб'єкта, контроль над яким встановлений з боку керівників центрів; розширена класифікація центрів відповідальності за управлінськими й операційними критеріями; сформовані оновлені характеристики центрів відповідальності операційної діяльності залежно від ключових показників за відповідними циклами її реалізації й уточненими класифікаційними ознаками самих центрів.

Ключові слова: операційна діяльність, ключові показники операційної діяльності, цикл процесів операційної діяльності, види операційної діяльності, центр відповідальності, класифікаційні ознаки центрів відповідальності.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання будь-яких підприємницьких структур: будь-то великі інтегровані компанії, окремі підприємства або фермерські господарства, породжують безліч викликів, перешкод та загроз стабільності їхнього функціонування у діловому середовищі. Складність і велика кількість господарських операцій, і як внаслідок цього стрімке зростання обсягів оперативної інформації й вимушене збільшення кількості й підвищення якості управлінських рішень, особливо у частині виробничо-операційного й комерційного напрямів, призводить до необхідності створення такої системи управління основною діяльністю господарчого суб'єкта, яка б дозволяла завчасно формувати оптимальну інформаційну базу і на її основі здійснювати надійну організацію операційної діяльності і якісний контроль її перебігу, а також діагностику за основними показниками з метою своєчасного вияв-

лення вагомих відхилень, внутрішніх резервів, напрямів покращення результатів і підвищення ефективності діяльності таких суб'єктів. Задовольнити означеним вимогам може система управління за центрами відповідальності, яка ґрунтується на розділі господарського суб'єкта на окремі сегменти або підрозділи з наданням дозволу відповідальним особам діяти самостійно, надаючи їм ступінь незалежності через делегування певних повноважень. Управління підприємством на базі надійно сформованої системи центрів відповідальності надає його керівництву певні переваги, як то узгодженість логістичних і фінансових аспектів перебігу операційних процесів; забезпечення обґрунтованого й ефективного використання ресурсів; оптимізація видів і розмірів витрат діяльності; контроль якості вхідних ресурсів та вихідного продукту (товару або послуги) від операційної діяльності та ін. А отже, дослідження і виявлення значущих аспектів для формування дієвої системи центрів відповідальності як підґрунтя для ефективного управління основною діяльністю господарчого суб'єкта набувають актуальності та потребують постійного моніторингу й розвитку теоретичної й практичної бази.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням впровадження ефективної системи управління основною операційною діяльністю господарчих суб'єктів на базі системи центрів відповідальності та впровадження обліку за центрами відповідальності присвячувалися праці таких відомих вітчизняних й закордонних науковців, як П.Й. Атамас, Е. Аткинсон, О.І. Бланк, С.Ф. Голов, М.Г. Грещак, М.А. Вахрушина, В.М. Добровський, К. Друрі, О.Д. Каверіна, В.С. Лень, Л.В. Нападовська, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, В.П. Савчук, І.Б. Садовська, А.Д. Шеремет, В.Я. Хомин, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. Тож,

у різні проміжки часу окремими науковцями й практиками за допомогою власних внесків у дослідження були розвинені різні напрями цієї сфери управління. Проте доцільно наголосити, що авторство концепції центрів відповідальності та обліку за центрами відповідальності належить американському економісту Дж. Хіггінсу, який наголошував на необхідності встановлення відповідальності керівників конкретних підрозділів різних рівнів управління над показники їхньої діяльності як ефективного способу становлення контролю за витратами підприємства.

Беручи до уваги теоретичну й практичну різносторонність досліджень у цій сфері, особливо в частині реалізації облікової функції управління, все ж таки залишається певне поле невизначеності у поняттєвому апараті щодо системи центрів відповідальності та їхньої типізації у складі операційної системи як комплексу процесних елементів, які забезпечують поетапну реалізацію операційної діяльності шляхом дотримання ключових показників.

Мета статті полягає в уточненні й поглибленні, на базі наявних теоретичних досліджень й застосовуваних практик, поняттєвого апарату сфери застосування центрів відповідальності в управлінні процесом реалізації операційної діяльності; уточнення ключових показників у розрізі циклів операційної діяльності господарчого суб'єкта, контроль над якими може бути встановлений з боку керівників центрів; розширення класифікації центрів відповідальності за управлінськими й операційними критеріями; і, на цій основі, формування оновлених характеристик центрів відповідальності операційної діяльності залежно від її ключових показників за відповідними циклами й уточненими класифікаційними ознаками самих центрів.

Матеріали й результати дослідження. Підвищення ефективності виробництва продукції або послуг є одним із найголовніших завдань розвитку будь-якого господарчого суб'єкта. Під виробництвом, як правило, розуміють випуск готового продукту у формі товару або послуги, який отримано шляхом поєднання предметів і засобів виробництва за допомогою живої праці. Однак досягти зміни ефективності діяльності підприємства не можливо, враховуючи лише виробничий процес (процес перетворення ресурсів на готовий продукт) без його узгодження із процесами постачання ресурсів, з одного боку, та збуту готового продукту, з іншого. Основою для поєднання означених ключових процесів у діяльності господарчого суб'єкта (організації, підприємства) є операційна система, яка і реалізує ту основну операційну функцію, що відповідає за ефективність діяльності суб'єкта

А отже, ефективність функціонування будь-якого суб'єкта господарювання залежить від якісно сформованої операційної системи. Операційна система, своєю чергою, є сукупністю пов'язаних між собою підсистем, що забезпечують реалізацію опе-

раційної функції, яка становить собою цілеспрямовану діяльність з перетворення вхідних стосовно операційної системи ресурсів у готовий продукт або послугу для задоволення потреб споживачів з метою отримання бажаного кінцевого результату. Тобто операційна функція проявляється через операційну діяльність у формі комплексу послідовних дій або етапів операційного процесу, завдяки яким операційні ресурси (входи операційної системи) перетворюються на певні кінцеві результати, що можуть набувати вигляду матеріальної продукції чи послуги.

Слід зауважити, що саме операційна діяльність є тим основним її видом на підприємстві, заради якого воно створене. Залежно від особливостей операційної діяльності формується склад відповідних вхідних ресурсів та очікуваних результатів. У наукових джерелах можна зустріти дещо відмінні визначення операційної діяльності, приклад яких подано у табл. 1.

У дослідженні підтримується думка, що операційна діяльність є основним видом діяльності господарського суб'єкта (підприємницької організації або підприємства), що пов'язаний з виробництвом і реалізацією продукції (послуг) та охоплює процеси входу ресурсів, їхнього перетворення на готовий продукт (послугу) та виходу за межі підприємства. Операційна діяльність забезпечує основну частку доходу підприємства і є головною метою його створення.

Характер операційної діяльності визначається через значну кількість чинників, головними серед яких є розміри господарчого суб'єкта, тип його корпоративної структури, галузева належність та ін.

Основу операційної діяльності підприємств, які належать до промислової галузі становить комерційна діяльність (підсистема входу та виходу) та виробнича діяльність (підсистема перетворення входів на виходи), яка доповнюється здійсненням інвестиційної та фінансової діяльності.

В універсальному сенсі, операційна діяльність поділяється на три види: виробничу, допоміжну та обслуговуючу (забезпечувальну).

Виробнича діяльність, як центральна ланка операційної діяльності за профілем підприємства, покликана здійснювати технологічну зміну ресурсів на вироби, або стану споживачів послуг до та після їхнього отримання. Її складають цілеспрямовані й узгоджені процеси, які за допомогою працівників та засобів праці (у деяких випадках природних процесів) перетворюють предмети праці (вхідні ресурси) у готовий продукт, змінюючи при цьому їхній склад, стан, форму й надаючи абсолютно нових властивостей і характеристик.

Допоміжна діяльність має на меті забезпечити безперебійне функціонування основних процесів і пов'язана із технічним і технологічним оснащенням, ремонтом устаткування, забезпеченням різними видами енергії та ін.

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «операційна діяльність»

	Визначення
П.І. Белінський	Операційна діяльність – це діяльність, що приносить дохід і не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Величина грошових потоків в результаті операційної діяльності - це індикатор достатності грошових коштів для погашення зобов'язань, підтримання продуктивності компанії, виплати дивідендів та інвестування коштів без залучення зовнішніх джерел фінансування [1]
В.О. Василенко	Операційна діяльність – основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої вона створена [2]
А.П. Косяк	Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [3]
Г.І. Капінос	Операційна діяльність здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти, послуги) [4]
С.В. Ідельманов, А.С. Ідельманов, С.В. Лобов	Операційна діяльність – як один із видів діяльності компанії, це діяльність по виробітку продукції та послуг [5]
Думка, яка підтримується у дослідженні	Операційна діяльність – це основний вид діяльності господарського суб'єкта (підприємницької організації або підприємства), що пов'язаний з виробництвом і реалізацією продукції (послуг), та охоплює процеси входу ресурсів, їхньої переробки на готовий продукт (товар, послугу) та виходу за межі підприємства. Операційна діяльність забезпечує основну частку доходу підприємства і є головною метою його створення.

Таблиця 2

Підходи до трактування поняття «центр відповідальності»

Джерело / автор	Трактування терміну
Дж. Хіггінс	структурний підрозділ підприємства, який повністю контролює ті або інші аспекти фінансової діяльності, а її керівник самостійно приймає управлінські рішення та несе повну відповідальність за виконання доведених до нього планових показників [6,7]
К. Друрі	підрозділ організації, що управляється менеджером, відповідальним за результат [8]
Білоусова І.	підрозділ або окремих працівників, де мають місце витрати будь-яких ресурсів або доходи, або здійснюються одночасно витрати ресурсів і одержання доходів [9]
Вахрушина М.А.	структурний підрозділ організації, очолений керівником, який несе відповідальність за результати його роботи [10]
Лень В.С.	будь-який підрозділ підприємства, де контролюється поява витрат, одержання доходів чи використання інвестицій і який перебуває під управлінням єдиного керівника [11]
Голов С.Ф., Сфіменко В.І.	сфера (сегмент) діяльності, у межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він повинен контролювати [12]
Бутинець Ф.Ф.	частина господарської діяльності підприємства, характерними рисами якої є відповідальність конкретної посадової особи за контроль та виконання певних показників [13]
Паргин Г.О.	сфера (сегмент) діяльності, у межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера за показники, які він повинен контролювати [14]
Думка, яка підтримується у дослідженні	структурне групування (підрозділ, служба, сектор та ін.), яке є органічним елементом організаційної структури підприємства та має свого керівника, що повністю контролює перебіг та результати певної сфери (сегменту) діяльності, має повноваження щодо прийняття управлінських рішень у цій сфері та несе персональну відповідальність за ефективність функціонування такого групування та досягнення ним запланованих результатів як сегментарних, так і загальних стосовно підприємства

Основним завданням обслуговуючої (забезпечувальної) діяльності є обслуговування основної та допоміжної діяльності, прикладом якої є: логістика у відношенні до транспортних і складських операцій, сервісне обслуговування готового продукту у споживача та ін.

З метою ефективної реалізації операційної діяльності на підприємствах запроваджується операційний менеджмент, під яким у дослідженні розуміється управління процесами, починаючи із забезпечення організації «входами» (необхідними ресурсами усіх видів), та впродовж їх трансформації у «виходи» (готові товари і послуги). Тож, об'єктом операційного менеджменту є операційна система орга-

нізації загалом, її окремі елементи та сукупність послідовних процесів (виробничих, обслуговуючих та допоміжних), що приводять її у рух задля реалізації операційної функції. Дієвим способом реалізації операційного менеджменту є його організація на підприємстві за допомогою системи центрів відповідальності. У відношенні до тлумачення поняття «центр відповідальності» слід наголосити, що думки різних авторів різняться залежно: масштабу охоплення діяльності (частіше за все мова йде про центри відповідальності виробничої діяльності); від структурного чинника (структурний підрозділ або сфера/сегмент діяльності); від кількості контрольованих показників діяльності (найбільш теоретично

досліджуваними є центри відповідальності витрат та ін.

У табл. 2 надані приклади найбільш універсальних трактувань поняття «центр відповідальності» та думка щодо цього поняття, яка підтримується у дослідженні. У дослідженні центр відповідальності розглядається як певне структурне групування (підрозділ, служба, сектор та ін.), яке є органічним елементом організаційної структури підприємства та має свого керівника, що повністю контролює перебіг та результати певної сфери (сегменту) діяльності, має повноваження щодо прийняття управлінських рішень у цій сфері та несе персональну відповідальність за ефективність функціонування такого групування та досягнення ним запланованих результатів як сегментарних, так і загальних відносно до підприємства. Ефективність центру відповідальності, як правило, визначається через ступінь досягнення результатів діяльності підприємства за їх видами у порівнянні із цільовими орієнтирами (цілями), витратами або спожитими ресурсами на досягнення таких результатів.

Практика застосування центрів відповідальності дозволила виділити їхні види за переліком класифікаційних ознак, які наведені на рис. 1 [складено з використанням 15]

У сучасній науковій літературі найбільш розповсюдженим класифікаційним критерієм центрів відповідальності є «сфера впливу на показники діяльності» підприємства. Згідно з цим критерієм виділяють центри відповідальності за витрати, доходи, прибутки та інвестиції. Проте, залишається поза увагою ще один досить важливий показник діяльності підприємства – грошовий потік, який має свої характерні особливості відмінні від інших зазначених показників. Він означає сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів та їхніх еквівалентів, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, простору, структури, ризику і ліквідності [16]. Під час надходження грошових коштів формується вхідний (позитивний) грошовий потік, а при їх вибутті – вихідний (від'ємний).

У науковій праці Е.А. Аткинсона, Р.Д. Банкера, Р.С. Каплана, М.С. Янга запропонована форма визначення характеристик різного типу центрів відповідальності залежно від сфери впливу на показники діяльності суб'єкта господарювання в цілому [17]. На основі попередніх досліджень має сенс розширити форму шляхом додавання нового типу центру, як то «центр відповідальності за грошові потоки». Змінена форма характеристик центрів відповідальності представлена у табл. 3.

Вирізнення центрів відповідальності залежно від рівня управління відповідно до загальної його структури ґрунтується на твердженні про існування трьох рівнів управління [18]: менеджерів низової ланки, або операційних менеджерів, менеджерів середньої та вищої ланок.

Залежно від участі в операційному (виробничому) процесі центри відповідальності поділяються на: центри відповідальності за операційний процес,

центри відповідальності за обслуговуючий процес, центри відповідальності за допоміжний процес.

Залежно від функціональної спрямованості у складі операційної діяльності центри відповідальності поділяються на ті, що відповідають за загальний результат та функціональні центри відповідальності. Центри відповідальності за загальний результат забезпечують контроль за узагальненими показниками операційної діяльності підприємства секторального (бізнесового) значення. Наприклад, загальні витрати підприємства від певного виду діяльності, позитивний грошовий потік від реалізації певного виду продукції та ін. Функціональні центри поширюють контроль за показниками у межах функціональних напрямів (постачання, виробництво, збут), якщо такі показники формуються під впливом даного центру.

Залежно від характеру участі у процесі управління певним видом діяльності підприємства центри відповідальності поділяються на: провідні, результати яких, як правило, можна виміряти за допомогою кількісних фінансово-економічних показників (сума доходу, сума витрат, прибуток, розмір грошового потоку, сума інвестиції та ін.), та центри відповідальності за інформаційно-аналітичну та комунікаційну підтримку. Результати та ефективність функціонування останніх вимірюються здебільшого за допомогою якісних оцінок.

Залежно від ефективності центру відповідальності виділяють центри, ефективність яких можна виміряти за допомогою оцінки ступеня досягнення цілей їхнього функціонування шляхом відносного порівняння очікуваних результатів за планом та фактично отриманих; центри, ефективність яких вимірюється за допомогою показників ефективності використання ресурсів (як приклад, продуктивність праці, рентабельність матеріальних витрат, рентабельність основних фондів та ін.); змішані центри, ефективність яких вимірюється у показниках ефективності використання ресурсів для яких визначені планові орієнтири.

Переходячи до питання про особливості центрів відповідальності у межах операційної діяльності, слід зауважити наступне [19, 20]:

по-перше, предметом операційної діяльності є не лише виробництво (цикл внутрішньо-виробничих процесів перетворення входу на виходу), а й формування вхідних ресурсів для безперервного протікання виробничих процесів (цикл процесів входу для забезпечення підприємства необхідними видами ресурсів) та реалізація основного продукту (товару або послуги) (цикл процесів виходу готового продукту за межі підприємства за умови отримання доходу від реалізації продукції);

по-друге, набір циклів та структура їх внутрішніх процесів, що визначають операційну діяльність, мають свої специфічні ознаки відповідно до галузевої належності. Так, наприклад, підприємствам сфери торгівлі властива відсутність циклу внутрішньовиробничих процесів; повна специфічність набору виробничих процесів залежить від особливостей конкретної галузі сфери виробництва;

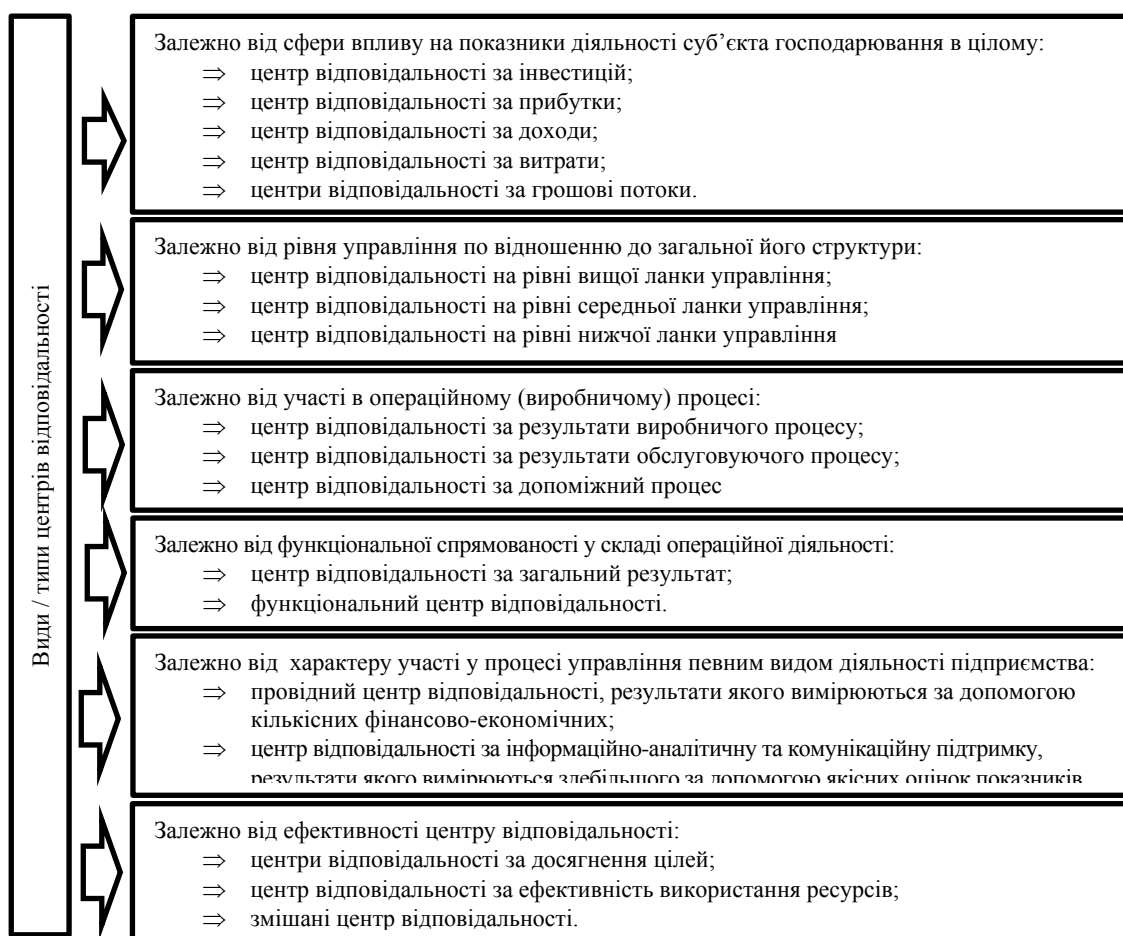


Рис. 1. Класифікація центрів відповідальності господарчого суб'єкта

Таблиця 3

Характеристика центрів відповідальності за показниками діяльності підприємства

Фактори	Тип центру відповідальності				
	за витрати	за доходи	за прибутки	за грошові потоки	за інвестиції
Контролюється менеджментом центру	Витрати	Доходи	Витрати, доходи, прибуток	Грошові потоки від доходів та витрат	Витрати, доходи, прибуток, грошові потоки, інвестиції
Не контролюється менеджментом	Доходи, інвестиції у розвиток підприємства	Витрати, інвестиції у розвиток підприємства	Інвестиції у розвиток підприємства	Доходи, витрати та інвестиції у розвиток	-
Вимірюється обліковою системою	Витрати відносно до запланованого значення	Доходи відносно до запланованого значення	Прибуток відносно до запланованого значення	Позитивний та від'ємний грошовий потік відносно до запланованого значення	Рентабельність інвестицій по відношенню до планового значення
Не вимірюється обліковою системою	Виконання по ключових чинниках успіху, крім витрат	Виконання по ключових чинниках успіху, крім виручки	Виконання по ключових чинниках успіху, крім прибутку	Виконання ключових чинників успіху, крім грошових потоків	Виконання по ключових факторах успіху, крім рентабельності інвестицій

Таблиця 4

Характеристика центрів відповідальності операційної діяльності залежно від ключових показників діяльності підприємства та класифікаційних ознак центрів

Ключовий показник операційної діяльності		Цикл процесів операційної діяльності	Класифікаційні ознаки центру відповідальності операційної діяльності					Співпадіння з іншими центрами відповідальності
			Рівень управління підприємства	Участь в операційному процесі	Функціональна спрямованість	Участь в управлінні операційною діяльністю	Період контролю	
Витрати операційної діяльності	Технологічні	Цикл процесів внутрішнього перетворення ресурсів на готовий продукт	Первинна, середня та вища ланки управління	Виробничий, допоміжний і обслуговуючий процеси	ЦВ* за загальний результат, функціональний ЦВ	Провідний ЦВ	Поточний та довгостроковий	ЦВ за витрати на утримання самого центру
	Дискреційні	Усі цикли операційного процесу	Середня та вища ланки управління	Допоміжний і обслуговуючий процеси	Функціональний ЦВ	Провідний ЦВ	Поточний та довгостроковий	ЦВ за витрати на утримання самого центру
	На утримання центру	Усі цикли операційного процесу	Первинна, середня та вища ланки управління	Виробничий, допоміжний і обслуговуючий процеси	ЦВ за загальний результат, функціональний ЦВ	Провідний ЦВ	Поточний	ЦВ за технологічні витрати, ЦВ за дискреційні витрати
Доходи від реалізації продукції		Цикл процесів реалізації основного продукту	Середня та вища ланки управління	Допоміжний і обслуговуючий процеси	ЦВ за загальний результат, функціональний ЦВ	Провідний ЦВ, центр підтримки	Поточний та довгостроковий	ЦВ за витрати на утримання самого центру; ЦВ за позивним грошовим потоком
Грошовий потік	Від'ємний	Цикл процесів постачання ресурсами	Середня ланка управління	Обслуговуючий процес	Функціональний ЦВ	Провідний ЦВ, центр підтримки	Поточний	ЦВ за витрати на утримання самого центру; ЦВ за витрати; ЦВ за капітальні інвестиції
	Позитивний	Цикл процесів реалізації основного продукту	Середня ланка управління	Обслуговуючий процес	Функціональний ЦВ	Провідний ЦВ, центр підтримки	Поточний	ЦВ за витрати на утримання самого центру; ЦВ за доходи
Капітальні інвестиції у виробничу діяльність		Цикл процесів постачання ресурсами	Вища ланка управління	Виробничий і допоміжний процеси	Загальний центр	Центр підтримки	Довгостроковий	ЦВ за витрати на утримання самого центру

* ЦВ – центр відповідальності

по-третє, перші два цикли етапів операційної діяльності, як то процеси циклу постачання ресурсів та циклу внутрішнього перетворення їх на готовий продукт, пов'язані з формуванням від'ємного грошового потоку та витрат (технологічних і дискреційних), а також витрат на утримання центрів. Своєю чергою етапи третього циклу – реалізація основного продукту у формі товарів або послуг –

пов'язані з формуванням доходів, позитивного грошового потоку і витрат на утримання відповідних центрів.

Тож, підґрунтям ефективного управління операційною діяльністю підприємства виробничої галузі має бути система центрів відповідальності, які беруть участь у формуванні та встановленні контролю над ключовими показниками його діяльності.

При цьому, з огляду на цикли етапів операційної діяльності задля їхнього узгодження у виробничій та фінансовій площині, у статті зроблена спроба уточнення ключових показників діяльності підприємства, контроль над якими може бути встановлений з боку центрів відповідальності, які забезпечують функціонування операційної системи (табл. 4).

Ключовий показник операційної діяльності «витрати». Специфікою операційної діяльності є те, що саме центри контролю над витратами серед усіх центрів відповідальності замаюють найбільшу питому вагу у загальній їх структурі на будь-якому підприємстві. Їхня кількість, видова різноманітність, місце у загальній структурі залежить безпосередньо від специфіки, виду діяльності, форми ведення бізнесу того господарчого суб'єкта, який приймається за базу. Проте, стосовно операційної діяльності центри витрат поділяються на: центри технологічних витрат та центри дискреційних витрат. У центрах технологічних витрат може бути встановлений оптимальний взаємозв'язок між витратами та результатами діяльності (випуск продукції) як у грошову, так і в натуральному вимірниках. За такого типу центру існує оптимальний зв'язок: «ресурси – процес – випуск продукції» [12]. Прикладами центрів технологічних витрат є підрозділи основного та допоміжного виробництва.

У функціонуванні центрів дискреційних витрат неможливо встановити чіткий зв'язок між витратами й результатами діяльності. Такі витрати виникають протягом попередньо визначеного проміжку часу (тобто це періодичні витрати) в результаті конкретного стратегічного або оперативного рішення, яке може бути прийнято як керівництвом самого центру, так і керівництвом підприємства в цілому. Види та розміри таких витрат за рішенням компетентних керівників можуть бути збільшені, скорочені або усунуті [21]. Прикладами дискреційних витрат є витрати на дослідження і розробки, вартість рекламних засобів і витрати на програми підвищення кваліфікації персоналу. До центрів дискреційних витрат відносяться: адміністративний відділ, відділ продаж, маркетинговий, фінансовий відділ.

Ключовий показник операційної діяльності «доходи». Центр доходів у межах операційної діяльності виявляється у формі структурного підрозділу підприємства (організації), керівник якого в рамках виділеного бюджету відповідає за максимізацію доходу від продажів, не має повноважень щодо захисту за варіювання цінами та обмежений у витрачання коштів (у межах бюджету). Для того, щоб відповідати за дохід, підрозділ повинен мати можливість впливати на його рівень. Тому центром доходу у межах операційної діяльності може виступати підрозділ підприємства, що займається реалізацією готової продукції, товарів і послуг, тобто функціонально призначений для одержання доходу (відділ продажів, склад-магазин, гуртова база, мережа агентів, фірмових магазинів тощо).

Ключовий показник операційної діяльності

«грошовий потік». Грошовий потік за операційною діяльністю пов'язаний з надходженням і використанням коштів для забезпечення виконання основних виробничо-комерційних функцій [22]. Формування грошових потоків відбувається у двох циклах процесів із загального перебігу операційної діяльності: 1) від'ємний грошовий потік (видатки) формується у межах циклу процесів, що відповідають за «входи» (постачання ресурсів) в операційну систему. Він характеризується грошовими виплатами постачальникам сировино-матеріальних ресурсів; стороннім виконавцям окремих видів послуг, що забезпечують операційну діяльність; заробітної плати персоналу, який зайнятий в операційному процесі й здійснює управління цим процесом; податкових платежів підприємства в бюджети всіх рівнів і до позабюджетних фондів; іншими виплатами; 2) позитивний грошовий потік притаманний циклу процесів з реалізації основного продукту у формі товарів або послуг. Позитивна форма грошового потоку від операційної діяльності показує надходження доходу від реалізації продукції, авансів від покупців, коштів від податкових органів у порядку перерахунку та повернення надлишків сплачених сум і деяких інших платежів, передбачені міжнародними та національними стандартами обліку. Керівництво центру відповідає за розміри грошових надходжень та джерела їх утворення [23]. Прикладом такого центру може бути відділ збуту підприємства, керівництво якого відповідає за ефективну реалізацію продукції покупцям і надходження доходу від них. Досить часто відповідальність за своєчасність надходження грошових коштів від покупців може покладатися на фінансовий відділ підприємства, який здійснює контроль за всіма розрахунковими операціями підприємства [24]. Проте фінансовий відділ є лише центром контролю за грошовими потоками, а не центром їх формування.

Ключовий показник операційної діяльності «капітальні інвестиції у виробничу діяльність». Центри відповідальності за капітальні інвестиції у виробництво займають вищу ланку управління та виступають центрами інформаційно-аналітичної підтримки з огляду на операційну діяльність підприємства.

Висновки. Проведені дослідження дозволяють зрозуміти що, підґрунтям ефективного управління операційною діяльністю господарчого суб'єкта є система центрів відповідальності, які беруть участь у формуванні та встановленні контролю над ключовими показниками у межах процесів операційної діяльності у розрізі трьох циклів (цикл процесів постачання ресурсів, циклу процесів внутрішнього перетворення їх на готовий продукт та цикл процесів реалізації основного продукту у формі товарів або послуг). З огляду на цикли етапів операційної діяльності задля їхнього узгодження за ключовими показниками у виробничій площині і площині виникнення руху грошових потоків, а також детального розкриття характерних ознак центрів відповідаль-

ності за допомогою уточненої класифікації, стає надалі можливим вироблення пропозицій організаційно-методичного характеру щодо формування системи центрів відповідальності у реалізації операційної діяльності господарчого суб'єкта при врахуванні його додаткових специфічних ознак, як то розміру, типу корпоративної структури, галузевої належності та ін. критеріїв. До того ж слід пам'ятати, що результатом доробок по впровадженню центрів відповідальності у процесі функціонування господарчого суб'єкта як цілісної системи, центром якої є операційна складова, має стати не стільки посилення контролю з боку вищого керівництва над певними результатами діяльності підприємства, скільки допомога конкретному керівному персоналу в організації самоконтролю безпосередньо у місці свого прямого управлінського впливу.

Література

- Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій. К.: ЦУЛ, 2006. 684 с.
- Василенко В. О. Ткаченко Т. І. Виробничий (операційний) менеджмент: навчальний посібник / За заг. ред. В.О. Василенко. К.: ЦУЛ, 2003. 532
- Тлумачний словник бухгалтерських та суміжних економічних термінів. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова; уклад. А. П. Косяк. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. 71 с.
- Капінос Г. І. Бабій Г. І. Операційний менеджмент: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 352 с.
- Идельманов С. В., Идельманов А. С., Лобов С. В. Операционный менеджмент. М.: ИНФРА. М., 2005. 337 с.
- Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование. – СПб.: Питер, 2003. 368 с.
- Вербовецька С. Г. Формування центрів відповідальності в системі бюджетування підприємства. Вісник Хмельницького національного університету, 2011. С. 344–356.
- Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит, ЮНИТИ, 2006. 560 с.
- Білоусова І. Роль управлінського обліку в підвищенні ефективності виробництва. Бухгалтерський облік і аудит. № 4,5, 2005. С. 44–47, 31–34.
- Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям. М.: Омега-Л, 2007. 570 с.
- Лень В. С. Управлінський облік: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2006. 317 с.
- Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник. К.: Лібра, 2003. 704 с.
- Бухгалтерський управлінський облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2005. 480 с.
- Паргин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія. К.: УБС НБУ, 2008. 219 с.
- Миронова Ю.Ю. Облік витрат за «центрами відповідальності» та «центрами витрат» на підприємстві. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. Ужгород: УжНУ, 2010. № 29. Ч. 1. С. 174–178.
- Ясишена В. Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація. Вісник ТНЕУ. Економічний аналіз. 2008. Вип. 2(18). С. 321–324.
- Энтони А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, Марк С. Янг. Управленческий учет / пер. с англ. 3-е изд. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 878 с.
- Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 384 с.
- Кравцова О. А., Христенко Л. М. Значення центрів відповідальності для функціонування операційної системи підприємства. Технологія-2021: XXIV матеріали міжнар. Наук.-техн. конф., 16 квіт. 2021 р., м. Северодонецьк / укл.: Тарасов В. Ю. Северодонецьк: СНУ ім. В. Даля. С. 237–239.
- Матвієнко А.В., Христенко Л. М. Напрями удосконалення системи операційного менеджменту на підприємстві. Матеріали XXIII Міжнародної науково-технічної конференції «Технологія-2020», 24 -25 квітня 2020 р. Северодонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2020. С. 211–213.
- Давидович І. Є. Контролінг Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 552 с.
- Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 592 с.
- Ходзицька В. В., Івченко Л. В. Стратегічний управлінський облік в системі комплексного менеджменту суб'єктів господарювання. Облік і фінанси. 2014. № 1. С. 50–55.
- Чуприна Л. В. Управлінський облік у сучасному менеджменті підприємства. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2014. № 34. С. 154–158

References

- Belins'kij P.I. Menedzhmentvirobnictvataoperacij. K.: CUL, 2006. 684 s.
- Vasilenko V. O. Tkachenko T. I. Virobnichij (operacijnij) menedzhment: navchal'nijposibnik / Zazag. red V.O. Vasilenko. K.: CUL, 2003. 532
- Tlumachniji slovník buhgalters'kihtasumizhnihekonomicni hterminiv. Harkiv. nac. un-t mis'k. gosp-vaim. O. M. Beketova; uklad. A. P. Kosjak. Harkiv: HNUMG im. O. M. Beketova, 2020. 71 s.
- Kapinos G. I. Babij G. I. Operacijnijmenedzhment: navch. posib. K.: Centruchboviliteraturi, 2013. 352 s.
- Idel'manov S. V., Idel'manov A. S., Lobov S. V. Operacionnyjmenedzhment. M.: INFRA. M., 2005. 337 s.
- Bocharov V. V. Kommercheskoebjudzhetirovanie. – SPb.: Piter, 2003. 368 s.
- Verbovec'ka S. G. Formuvannjacentrivvidpovidal'nosti v sistemibjudzhetuvannjapidriemstva. VisnikHmel'nic'kogonacional'nogouniversitetu, 2011. S. 344–356.
- Druri K. Vvedenie v upravlencheskij i proizvodstvennyjuchet. M.: Audit, JuNITI, 2006. 560 s.
- Bilousova I. Rol' upravlinskogoobliku v pidvishhenniefektivnostivirobnictva. Buhgalters'kijoblik i audit. № 4,5, 2005. S. 44–47, 31–34.
- Vahrushina M. A. Buhgalterskijupravlencheskijuchet: ucheb. dljastudentovvuzov, obuchajushhijspojekon. special'-nostjah. M.: Omega-L, 2007. 570 s.
- Len' V. S. Upravlinskijoblik: navch. posib. K.: Znannja-Pres, 2006. 317 s.

12. Golov S. F. Upravlins'kijoblik: pidruchnik. K.: Libra, 2003. 704 s.
13. Buhgalters'kijpravlins'kijoblik: pidruchnikdljastudentivspecial'nosti «Oblik i audit» vishhnavchal'nihza-kladiv / Zared. prof. F.F. Butincja. Zhitomir: PP «Ruta», 2005. 480 s.
14. Partin G.O. Upravlinnjavitratamidprijemstva: konceptual'nizasadi, metoditainstrumentarij: Monografija. K.: UBS NBU, 2008. 219 s.
15. MironovaJu.Ju. Oblikvitratza «centramividpovidal'nosti» ta «centramivitrata» napidprijemstvi. NaukovijvisnikUzhgorods'kogouniversitetu. Serija: Ekonomika. Uzhgorod: UzhNU, 2010. № 29. Ch. 1. C. 174–178.
16. Jasishena V. Sutnist' groshovihpotokivpidprijemstvataihklasifikacija. Visnik TNEU. Ekonomichnijanaliz. 2008. Vip. 2(18). S. 321–324.
17. Jentoni A. Atkinson, Radzhiv D. Banker, Robert S. Kaplan, Mark S. JangUpravlencheskijuchet / per. s angl. 3-e izd. M.: Izdatel'skijdom "Vil'jams", 2005. 878 s.
18. Morgulec' O. B. Menedzhment u sferiposluga: navch. posib. K.: Centruchbovoiliteraturi, 2012. 384 s.
19. Kravcova O. A., Hristenko L. M. Znachennjacentrivvidpovidal'nostidljafunkcionuvannjaoperacijnoisistemipidprijemstva. Tehnologija-2021: XXIV materialimizhnar. Nauk.-tehn. konf., 16 kvit. 2021 r., m. Severodonec'k / ukl.: Tarasov V. Ju. Severodonec'k: SNU im. V. Dalja. S. 237–239.
20. Matvienko A.V., Hristenko L. M. Naprjamiudoskonalennjasistemioperacijnogomenedzhmentunapidprijemstvi. Materiali XIII Mizhnarodnoinavkovotekhnichnokonferencii «Tehnologija-2020», 24 -25 kvitnja 2020 r. Severodonec'k: SNU im. V. Dalja, 2020. S. 211–213.
21. Davidovich I. E. KontrolingNavchal'nijposibnik. K.: Centruchbovoiliteraturi, 2008. 552 s.
22. Bilik M. D., Pavlovs'ka O. V., Prituljak N. M., Nevmerzhič'ka N. Ju. Finansovijanaliz: navch. posib. K.: KNEU, 2005. 592 s.
23. Hodzič'ka V. V., Ivchenko L. V. Strategichniupravlins'kijoblik v sistemikompleksnogomenedzhmentusub'ektivnogospodarjuvannja. Oblik i finansi. 2014. № 1. S. 50–55.
24. Chuprina L. V. Upravlins'kijoblik u suchasnomomenedzhmentipidprijemstva. VisnikNacional'nogotekhnichnogouniversitetu «HPI». Ser.: Tehnichnijprogrestarteaktivnist' virobničtva. 2014. № 34. S. 154–158

Khrystenko L.M., Dmytrovskyi N.V. Theoretical and applied aspects of application of the system of centers of responsibility in management of process of realization of operational activity of the economic entity

The article proves the importance of the system of responsibility centers in the management of the enterprise. This system allows you to divide the enterprise into separate segments or divisions, allowing those responsible persons to act

independently, giving them a degree of independence through the delegation of certain powers. On the basis of the available theoretical researches and the applied practices in article the conceptual device of sphere of application of the centers of responsibility in management of process of realization of operational activity is specified and deepened. Operating activities are considered as the main activity of the business entity, which covers the processes of entry of resources, their processing into a finished product (good or service) and its exit from the enterprise. Operating activities provide the bulk of the company's income and are implemented on the basis of cycles in the main processes. Each cycle of operational activities has its own key indicators, control over which can be established by the heads of responsibility centers. The article clarifies the list of key indicators in terms of cycles of operating activities of the business entity. The center of responsibility is considered as a structural component of the organizational structure of the enterprise and has its own head, who fully controls the implementation of a particular area of activity and is responsible for the results of such a center. The article presents a refined and expanded classification of responsibility centers according to management and operational criteria. The result of the study was the formation of updated characteristics of the centers of responsibility of operational activities, depending on the key indicators for the relevant cycles of its implementation and refined classification features of the centers themselves. Given the characteristics of the centers of responsibility, it becomes possible to further develop proposals of organizational and methodological nature for the formation of a system of centers of responsibility in the implementation of operational activities of the enterprise. In addition, such a system should be formed considering additional specific features of the enterprise: its size, type of corporate structure, industry affiliation, etc. The result of improvements in the implementation of centers of responsibility in the operational activities of the enterprise should be increased control by senior management over certain results of the enterprise and advisory assistance to management in organizing such control in places of direct management influence.

Keywords: *operational activity, key indicators of operational activity, cycle of operational activity processes, types of operational activity, responsibility center, classification features of responsibility centers.*

Христенко Лариса Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри «Публічного управління, менеджменту та маркетингу» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: hristenkoln@gmail.com
Дмитровський Назар Володимирович – здобувач I курсу магістратури за спеціальністю «Менеджмент» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: nazar181971@gmail.com

Стаття подана: 10.10.2021

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-115-120>

УДК 658.8.:004

ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК НАПРЯМОК УДОСКОНАЛЕННЯ КОМУНІКАЦІЙНИХ ВЗАЄМОДІЙ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ

Зінченко Т.Ю., Держак Н.О.

DIGITAL MARKETING AS A DIRECTION FOR IMPROVEMENT COMMUNICATION INTERACTIONS WITH CONSUMERS

Zinchenko T.Y., Derzhak N.O.

В статті розглядаються основні сучасні інструменти цифрового маркетингу в сфері сервісів доставки продуктів, товарів і готової їжі. Особлива увага приділяється тому, як коронавірусна пандемія вплинула на розвиток онлайн-ритейлу, де торгівля здійснюється через Інтернет.

Без використання цифрового маркетингу, який з нашого погляду являє собою інструменти комунікацій зі споживачем та здійснюються за допомогою сучасних цифрових каналів зв'язку, не можливо розраховувати на результат. Було розглянуто особливості та прояв інтегрованих маркетингових комунікацій в різних омніканальних засобах таких, як смартфони, комп'ютери, планшети, телебачення, радіо, цифрові екрани. Крім того, цифровий маркетинг має своє втілення і в офлайн каналах у вигляді посилає на електронні ресурси і qr-кодів.

У якості рекомендацій пропонується створювати спецпроекти – це комплексна інтеграція бренду, яка виходить за рамки стандартних форматів. Наприклад, можна створити спецпроект, присвячений Новому року. З точки зору маркетингу можна виявити, які продукти необхідно продати, які зараз існують проблеми із замовленнями, яке потрібне охоплення аудиторії тощо. З точки зору рекламної комунікації, бренди можуть запустити велику акцію і залучити до співпраці партнерів.

Розглянуто приклади просування системи доставки продуктів харчування, які існують на нинішньому ринку. Одним з найбільш відомих і ефективних способів комунікації зі споживачами залишається відео-контент: на телебаченні та в Інтернеті.

Іншими важливими інструментами для комунікації зі споживачем в онлайн і офлайн-середовищі є: контекстна реклама, таргетована реклама, SMM, e-mail-маркетинг, аутдор-реклама, пуш-повідомлення, SMS, QR-коди. Проаналізуємо, які сучасні інструменти та канали використовують українські онлайн-сервіси швидкої доставки. Об'єктами досліджень стали – Rocket і Glovo.

Карантин зірав для національного ритейлу роль катализатора, прискоривши тренди, що вже існують в інших розвинених країнах. Виявилось, що інструменти, потрібні для зручних покупок онлайн, в українців уже є: банківські додатки з кредитними пропозиціями, можливість перераховувати гроші з карти на карту, швидкий мобільний Інтернет.

Цифровий маркетинг передбачає персоналізований підхід, а це означає, що ви повинні мати уявлення про потреби, переваги, інтереси та інші дані вашого потенційного клієнта.

Ключові слова: цифровий маркетинг, Інтернет-маркетинг, цифрові комунікації, веб-сайти, соціальні мережі, Інтернет, офлайн-середовище

Постановка проблеми. Тенденції сьогодення відображують перехід до проживання людиною більшої кількості часу в віртуальному просторі. Всесвітня павутина стає все більш доступною, масовою та іноваційною. Внаш час вона є невід'ємною частиною життя для мільярдів людей. Відкрився практично безмежний доступ до різних інформаційних джерел, платформ, програм і сервісів. Через це відбулися зміни у соціальній, політичній і культурній сферах. До основних видів діяльності користувачів Інтернету можна віднести: пошук інформації, роботу, онлайн-ігри, покупки в Інтернет-магазинах, перегляд фото та відео контенту, прослуховування аудіо контенту, спілкування, а також створення та публікація контенту.

Метою дослідження є визначення характеристик та особливостей використання інструментів у офлайн-маркетингу, Інтернет-маркетингу та цифровому маркетингу. Одним з пошукових питань в дослідженні стало виявлення впливу сучасних digital-технологій на маркетинг, а саме на рекламну діяльність.

Виклад основного матеріалу. Раніше міжособистісна комунікація була безпосереднім контактом між людьми. В результаті розвитку комп'ютерних технологій та Інтернету комунікація набула нової форми. Відбулася віртуалізація міжособистісного спілкування, яка існує завдяки взаємодії з Інтернетом через технічні пристрої. Тепер віртуальна комунікація має рівні права з комунікацією поза мере-

жею, так як вона стала такою ж реальною. Багато людей живуть і працюють одночасно у двох світах [10].

Віртуальна комунікація – це спосіб спілкування між людьми, який відбувається через інформаційні технології без особистого контакту в будь-яких точках світу, виконує функції традиційної форми спілкування, так і створює нові.

В Інтернеті можливо знайти будь-яку інформацію, бо у Всесвітній павутині кількості даних стало більше, ніж на інших носіях або сховищах. Тому якщо людині необхідно щось знайти, вона починає свій пошук з Інтернету.

Щоб знайти інформацію в Інтернеті, існують три засоби:

1) за допомогою пошукових систем (Google, Yandex, Bing);

2) за допомогою блогу сфери (LiveJournal, Яндекс.Дзен, Drive2);

3) за допомогою соціальних мереж (Facebook, Instagram, VK, TikTok).

Всесвітня павутина істотно вплинула також на маркетингову діяльність, яка включає у собі PR та рекламу.

До недавнього часу вважалося, що існує два варіанти, де буває зацікавлена цільова аудиторія: виключно в офлайн чи онлайн. Відомі дослідники стверджують, що маркетинг у офлайн перестав бути ефективним у порівнянні з Інтернет-маркетингом і навпаки [5,6,7].

Так, як існує реальна і віртуальна комунікації, необхідно використовувати комплекс існуючих технологій для просування організаціями послуг або товарів. Технології не стоять на місці, тому з'явився цифровий маркетинг як оптимальний варіант, який допомагає використовувати кращі практики та технології з онлайн і офлайн сфери.

Якщо порівняти традиційні канали просування тавцифрові, можна побачити суттєву різницю у змісті тавпливі на аудиторію. Перерахуємо ці відмінності.

Розглянемо детальніше маркетинг в офлайн сфері, а саме: деякі традиційні канали просування. До них входять: Event, ЗМІ, Інтернет, спонсорство, особисті продажі, друкована реклама, PR, виставки та ярмарки, зовнішня реклама, мерчандайзинг, стимулювання збуту тощо.

Зовнішня реклама – це засіб впливу на цільову аудиторію текстової, графічної або іншої візуальної інформації рекламного характеру. До форматів відносяться білборди, сітілайти, брендмауери тощо. У даного виду реклами широке охоплення аудиторії та висока частота контактів із рекламним повідомленням. З іншого боку – мінімальна тривалість контакту (не більше 7 секунд) та висока вартість для короткотривалих кампаній [6].

Рекламу в пресі розміщують у газетах, журналах та спеціалізованих рекламних виданнях. Перед тим, як вибрати видання, рекламодавні вивчають тираж, періодичність виходу, аудиторію, рейтинг, направленість та якість поліграфії. В рекламі у пресі

довгий термін контакту, таргетованість на цільову аудиторію, можливість повернутися до повідомлення. Однак у неї невелике охоплення, застарілі формати та неекологічність [8].

Джо Голдблат є засновником терміна special events. На його думку, спеціальні події – це унікальний відрізок часу, що відбувається з використанням ритуалів і церемоній для задоволення особливих потреб. Офлайн-заходи є досі ефективним маркетинговим інструментом, однак, як показала практика, заходи можуть зірватися через критичну ситуацію у світі. Через пандемію COVID-19, режим самоізоляції вплинув на необхідність видозміни діяльності, а саме: здійснення екстреного медіа трансфера подій з офлайн в онлайн середовище.

Далі розглянемо маркетинг в онлайн-середовищі або Інтернет-маркетинг. Наприкінці ХХ століття, крім традиційного маркетингу, з'явився й Інтернет-маркетинг. Під Інтернет-маркетингом слід розуміти сукупність методів, інструментів та технологій, які спрямовані на просування товарів чи послуг, та взаємодію з користувачами через Інтернет. До нього відносяться: таргетована, нативна, контекстна, банерна, вірусна реклама, SEO (пошукова оптимізація), e-mail тощо. SEO (пошукова оптимізація), e-mail тощо [5].

SEO (Search Engine Optimization). За допомогою цього інструменту оптимізують сайти, а саме: намагаються підняти позицію якомога вище для відображення в пошукових системах, тому, чим вище буде перебувати позиція сайту, тим більше шансів, що його відвідають [1]. Різноманітність контекстної реклами демонструє велику кількість рекламних оголошень, текстів чи графіки відповідно до ранніх звертань користувачів у Інтернеті.

Контекстну рекламу видно у пошукових системах і на сайтах. Разом з тим, основною метою рекламного звернення є націленість на конкретного користувача, і залежить воно від контексту самої сторінки.

Нативна реклама передбачає використання при просування здебільше корисної інформації, що має публіцистичний або просвітницький характер та спонукає до покупок через подальший розвиток чи пошук додаткових джерел.

Не дивлячись на те, що в Інтернеті відбувається високе зростання можливостей адресного спрямування до потенційних споживачів, ми не маємо можливостей стверджувати, що є необхідність відмовитись від маркетингових комунікацій у офлайн та розробляти маркетингові дії з просування тільки в Інтернет-маркетингу. Онлайн не зможе і не повинно повністю викреслити офлайн комунікації, як і не можливо змінити прояви культури в різних сферах людської діяльності. В теперішній час поступово зникає межа між офлайн і онлайн – відбувається злиття цих комунікацій у всіх сферах життя. І для того, щоб вплив маркетингологів не послаблювався, необхідно використовувати тільки онлайн чи

офлайн, тому їх необхідно інтегрувати, для того щоб залучати ще більше потенційних споживачів.

З покупцями потрібно одночасно взаємодіяти і в реальному, і у віртуальному середовищах. Для цього підходить digital-marketing, який носить гібридний характер. Цифровий маркетинг – це напрям маркетингу, у якому використовуються цифрові технології: онлайн та офлайн-середовища, які створені для просування товарів та послуг, а також для взаємодії з цільовою аудиторією [11].

Прийоми digital-маркетингу почали використовувати в 80-х роках двадцятого століття, а саме: компанія SoftAdGroup провела тоді рекламну кампанію для автовиробників. Читачі журналу повинні були вирізати лист з журналу та відправити його поштою виробникам. Після цього у відповідь вони отримували дискету, що рекламує різні марки автомобілів, а також пропозиції з безкоштовним тест-драйвом поїздок. Так, як використовувався цифровий носій, це можна було назвати цифровим-маркетингом. Але сам термін почали використовувати в 90-х, як і digital-інструменти. Перший банер у світі з'явився в 1994 році на сайті HotWired.com, де 44% відвідувачів кликнули на нього.

Часто digital-маркетинг плутають з Інтернет-маркетингом, проте є істотні відмінності. Інтернет-маркетинг – це певні дії щодо рекламування в Інтернеті, тобто, з онлайн-користувачів зробити покупців.

Цифровий маркетинг ширше, бо має інструменти не тільки в онлайн, але і в офлайн-середовищі. Наприклад, це можуть бути QR-коди в журналах або інтерактивні екрани на вулицях.

Якщо для Інтернет-маркетингу, у якості каналів розповсюдження використовують тільки Інтернет, то для цифрового маркетингу – це всі існуючі канали в digital-середовищі (Інтернет-реклама, розумні гаджети, локальні мережі, комп'ютери, смартфони, цифрове ТБ, мобільні додатки, ігрові консолі, інтерактивні екрани, POS-термінали тощо). Тобто Інтернет-маркетинг є частиною digital-marketing [7].

У digital -маркетингу можна виділити такі задачі, як: виведення бренду та підтримання його іміджу, підвищення впізнаваності, а також стимулювання продажів, використовуючи сучасні цифрові технології[2].

Опишемо докладніше деякі канали, інструменти та тренди цифрового середовища. Спостереження, які було проведено протягом дослідження, показало, що перегляд телевізійних каналів людьми зменшується та перестає розглядатися як традиційний канал маркетингової комунікації. Все більше люди замінюють класичне телебачення на Smart TV яке і стає звичайним. Також цікаві відео-ролики дивляться зі смартфона в будь-якому місці – на роботі, вдома, в міському транспорті чи на вулиці. В інтернет – просторі шукають новини та сторінки відомих видань.

Зараз поступово телебачення переходить в Youtube, так як Інтернет випередив телебачення. Здебільш відомих ЗМІ публікують свої матеріали на

свої сайтах та у соціальних мережах та месенджерах. Крім того, з'явилася блогосфера, де кожен може стати автором, і у якого знайдуться свої читачі.

Інтерактивні екрани, POS-термінали, які прийшли на заміну традиційній зовнішній рекламі, встановлюють у магазинах, банках, ресторанах тощо. Цей канал часто привертає увагу споживача, тому його вигідно використовувати для рекламних цілей.

«Розумні» гаджети, які мають доступ до Інтернету. До них відносяться: смарт-годинники, фітнес-браслети, ваги, колонки тощо. Дані девайси спрощують життя та мають точні дані про їх власника.

Локальні мережі – комп'ютери, які об'єднані в одному просторі – офіси, будинки, райони. Цей канал використовують для того, щоб направити рекламне повідомлення на аудиторію, прив'язану до географії.

QR-коди (quickresponse) стали активно використовувати останнім часом для офлайн-просування. Це двомірний матричний код у вигляді квадрата з чорними точками, який можуть розмішувати в журналах, листівках, банерах, на будівлях, візитках тощо. QR-код містить у собі інформацію, наприклад, адресу сайту або програми. Для того, щоб його відкрити, досить навести камеру телефону на код, або перейти за допомогою спеціального додатку-сканера на смартфоні [12].

Соціальні мережі також використовують для просування товарів або послуг. Самі додатки – це виключно онлайн-середовище, але гаджети, за допомогою яких можна відкрити ту чи іншу соціальну мережу, знаходяться в офлайн-середовищі. До популярних соціальних мереж відносяться: Facebook, Instagram, TikTok, VK, Youtube, Twitter, Однокласники, Clubhouse та інші. Число користувачів даних мереж з кожним днем зростає [3].

Останнім часом соціальні мережі стали використовувати для просування товарів або послуг. Фахівці з просування стали вести спільноти компанії, запускають різні види тощо. У наш час соціальні мережі відрізняються від тих, що були раніше. Недостатньо залучити вручну нових передплатників у спільноту і з певною періодичністю публікувати контент. Через розумні стрічки, які ранжирують публікації за інтересами та запитам користувачів, пост може й не побачити цільова аудиторія [4].

Для цього необхідно використовувати інструмент digital -маркетингу – SMM (Socialmediamarketing) - це просування товарів або послуг у соціальних мережах, блогах, форумах. Головна мета – привернути аудиторію до необхідного акаунту компанії, або отримати додатковий трафік на сайт через маркетинг у соціальних мережах [2].

В нашому дослідженні було приділено увагу досить популярній мережі Instagram. Цей мультимедійний додаток, що має величезну динаміку користувачів. Щомісячно його відкривають близько мільярда користувачів. Цей додаток надає можливостей користувачам створювати фото та відеоконтент, за-

стосовувати фільтри, публікувати їх у стрічці або Stories, які мають до 24 годин прямого доступу з моменту публікації. Цікавим є той факт, що після цього можна побачити статистику по сторінці. У користувачів є можливість також проводити прямі ефіри, а також написати їм у Direct.

Серед молоді досить популярним є соціальна мережа TikTok, яка має більш бліц креативне музичне відео. Такий формат і є цікавим для аудиторії віком 16-24 роки та тримає першість протягом останніх трьох років

Також відбувається тренд на месенджери. Якщо декілька років тому люди отримували свіжі новини з газет, потім з сайтів, то зараз месенджерів. Серед них Telegram, який використовується не тільки для особистого спілкування, але і з метою отримання новин та ділового спілкування. Разом з тим, в месенджерах досить мало статистики взаємодії аудиторії з контентом. З показників – це кількість користувачів, що підписані на канал.

Також одним з перспективних каналів комунікації стали чат-боти. Бот - спеціальна програма, яка імітує реальну розмову по закладеному алгоритму. Перевага чат-ботів у тому, що вони доступні на всіх пристроях, для їх використання не потрібен великий обсяг пам'яті й трафіку, і вони прості у використанні.

Багато брендів стали використовувати чат-боти для того, що спростити комунікацію зі споживачами. Боти відповідають на популярні питання, тим самим заощаджуючи час співробітників.

Чат-боти в найближчому майбутньому і далі будуть використовувати, їх стане ще більше. Необхідно зазначити, що чат-боти вдосконалюються, так як їх почнуть інтегрувати зі штучним інтелектом.

Використання штучного інтелекту, робота з BigData (великими даними). Обробляючи великі дані, з'являється можливість точніше визначати цільову аудиторію та створювати персоналізовану пропозицію, яка підвищує шанси збільшення продажів, зменшує витрати на створення реклами, а також на її розміщення.

Штучний інтелект торкнувся всіх сфер життя. Нікого вже не дивують такі розробки, як, наприклад, smart-холодильники. Вони підбирають самостійно раціон харчування для кожної людини та замовляють дані продукти в Інтернеті.

Ще одним трендом просування є гейміфікація як додатковий спосіб комунікації бренду зі своєю аудиторією. Сюди відносяться інтерактивні квести, мобільні ігри, віртуальні тури. Аудиторія під час гри краще знайомиться з брендом, що може привести до покупки товару або послуги. Зараз бренди можуть створювати власні додатки, в яких є спеціальні пропозиції, акції, ігри, новини, корисні функції, які підвищують імідж компанії.

Інновації – маркетингова цінність. Так утворився тренд фьюжен-середовища, за допомогою інтеграції офлайн та онлайн-середовища. Наприклад, компанія Reebok для просування нової моделі кросі-

вок ZPump 2.0 провела інтерактивний конкурс. У Стокгольмі Reebok установила рекламний щит, у якому була камера, яка фіксувала швидкість та темп кроку людини. Людям запропонували пробігти повз, і, якщо їх швидкість була швидше, ніж 17 кілометрів на годину, їм дарували нову пару кросівок.

Ще одним прикладом є використання технології 3D-mapping (проекування на різних поверхнях об'ємних об'єктів) для просування товарів брендів. Компанія NissanCanada до Дня Канади запустила проекцію на воді у вигляді нового продукту NissanAltima. Це шоу побачили кілька десятків тисяч громадян, а саме: екран з води висотою 36 з половиною метрів. Для цієї 3D-проекції з насоса випускали 3 300 літрів води за хвилину. Це тільки декілька прикладів використання онлайн і офлайн-середовища. Digital-технології будуть і надалі розвиватися та ставати все більш потрібними [9].

Таким чином, цифровий маркетинг став потрібним, відповідно сприйняття користувачами наступного:

- всебічність та доступність для особистості або організації;

- швидкість отримання повідомлень користувачами;

- персоналізація та таргетованість, що передбачають більш пряме звернення, налаштованість параметрів та індикаторів, за якими йде пошук;

- охоплення аудиторії через онлайн- і офлайн-канали, тим самим відбувається розширення аудиторії;

- для маркетологів діяти через спеціальні сервіси або вбудовану статистику на використовуваний платформі здійснювати рекламний вплив та аналізувати кількість людей, що побачили рекламне повідомлення та звідки зацікавлені користувачі прийшли, хто з них підписався, придбав товар, або зацікавився послугою;

- креативність та оригінальність, тому що це відносно нова технологія.

Перевага в креативності та оригінальності з'явилася не випадково, бо емоційний аспект рекламного повідомлення найчастіше зараз є пріоритетним, ніж раціональний, тому регулярно використовують таку технологію для просування як сторітеллінг. Наприклад, блогер буде розповідати свою історію з життя, як він став користуватися продуктом тощо. У результаті виходить, що важлива не інформація, а історія [5].

Необхідно розуміти, що цифрове середовище швидко змінюється, завдяки розвитку digital-технологій. Те, що було актуально вчора, неактуально сьогодні. Зараз невірно робити опір тільки на один канал просування і не вкладатися, або не вивчати інші. Одні інструменти продовжують набирати популярність, інші вже не діють. Тому для того, щоб успішно працювати в сфері digital, необхідно постійно аналізувати конкурентів, розбиратися в сучасних трендах і прогнозувати перспективи [9].

Висновки. Отже, віртуальні маркетингові комунікації дозволили ефективно вести бізнес у Інтернеті. З розвитком digital-технологій з'явилася необхідність використовувати новітні підходи, а саме цифровий маркетинг. Digital-marketing став безпосереднім напрямком вдосконалення комунікаційних взаємодій зі споживачами. Він дозволив одночасно взаємодіяти з потенційними споживачами у реальному та віртуальному середовищах. Це дозволяє компаніям створювати більше точок контакту зі споживачами, щоб інформувати про свою діяльність, підвищувати лояльність клієнтів і доносити до них рекламні повідомлення. З використанням цифрових технологій компанії стали більш гнучкими у виборі каналу комунікації. Залежно від бюджету, маркетингових цілей і цільової аудиторії, вони можуть самі вибирати, яку використовувати середу – виключно офлайн, онлайн або поєднувати їх.

Л і т е р а т у р а

1. DigitalMarketing / Ingate. URL: <https://promo.ingate.ru/seo-wikipedia/digital-marketing/>.
2. Алексеева О. А., Чумаченко Р. Г. Основні інструменти та перспективи розвитку digital-маркетингу / О. А. Алексеева, Р. Г. Чумаченко // Пенза: «Наука та просвіта». 2018. С. 110-114.
3. Головіна В. В. Digital технології в менеджменті подієвих комунікацій // Сучасні наукові дослідження та інновації, 2013. № 6. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/06/25119>
4. Дубова Е. Як не розчаруватися в SMM: інструкція для підприємців // Cossa.ru, 2016. URL: <https://www.cossa.ru/152/129405/>.
5. Кривоносов А. Д. Інтегровані комунікації в digital-епоху / А. Д. Кривоносов // Краснодар: КГУФКСТ. 2016. Том 1. С. 93-96.
6. Москальов Ю. А. Ефективність рекламної діяльності / Ю. А. Москальов // Волгоградський державний технічний університет, 2019, 48 с.
7. Окландер М.А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу / М.А Окландер, О.О Романенко // Економічний вісник НТУУ «КПІ», 2015. №12. С. 362-371
8. Рябова О. В., Михайлюк А. В. Інтеграція традиційних медіа в інтернет-середовище, як інструмент інновацій в медійній рекламі / О. В. Рябова, А. В. Михайлюк // Санкт-Петербурзький національний дослідницький університет інформаційних технологій, механіки і оптики, 2017. №1. С. 10-13
9. Савлюк Л. Digital-реклама – більше креативу та інтерактиву / Л. Савлюк // Sostav.ru, 2012. - Режим доступу: https://www.sostav.ru/columns/trandinmarketing/2012/digital_reklama/.
10. Шмідт Е., КоенДж. Новий цифровий світ / Е. Шмідт, Дж. Коен. - ТОВ «Манн, Іванов і Фербер», 2013. - 251 с.
11. Щередіна А.О., Трашкова Х.М. Маркетинг територій через канали цифрового маркетингу / А. О. Щередіна, Х. М. Трашкова // Омський державний технічний університет, 2018. С. 90-94.
12. Як QR-код може допомогти офлайн-просуванню в 2019 році // VC.ru, 2019. - URL: <https://vc.ru/marketing/65269-kak-qr-kod-mozhet-pomoch-oflayn-prodvizheniyu-v-2019-godu>.

References

1. DigitalMarketing / Ingate. URL: <https://promo.ingate.ru/seo-wikipedia/digital-marketing/>.
2. Alekseeva O. A., Chumachenko R. G. Osnovniinstrumentitaperspektivirozvitkudigital-marketingu / O. A. Alekseeva, R. G. Chumachenko // Penza: «Naukataprosvita». 2018. S. 110-114.
3. Golovina V. V. Digitaltekhnologii v menedzhmentipodievikhkomunikatsii // Suchasninaukovidoslidzhenniyatinnovatsii, 2013. № 6. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/06/25119>
4. Dubova E. Yaknerozcharuvatisya v SMM: instruktsiyadlyapidpriemtsiv // Cossa.ru, 2016. URL: <https://www.cossa.ru/152/129405/>.
5. Krivonosov A. D. Integrovanikomunikatsii v digital-epokhu / A. D. Krivonosov // Krasnodar: KGUFKST. 2016. Tom 1. S. 93-96.
6. Moskal'ovYu. A. Efektivnist' reklamnoidiyal'nosti / Yu. A. Moskal'ov // Volgogradsk'kiiderzhavniiitekhnichniuniversitet, 2019, 48 c.
7. Oklander M.A., Romanenko O.O. SpetsifichniividminnostisifrovogomarketinguidInternet-marketingu / M.A Oklander, O.O Romanenko // Ekonomichniivisnik NTUU «KPI», 2015. №12. S. 362-371
8. Ryabova O. V., Mikhailyuk A. V. Integratsiyatraditsiiniikhmedia v internet-seredovishche, yakinstrumentinnovatsii v mediiniireklami / O. V. Ryabova, A. V. Mikhailyuk // Cankt-Peterburz'kiinatsional'niidoslidnits'kiuniversitetinformatsiinihtekhnologii, mekhaniki i optiki, 2017. №1. S. 10-13
9. Savlyuk L. Digital-reklama – bil'shekreativutainteraktivu / L. Savlyuk // Sostav.ru, 2012. - Rezhim dostupu: https://www.sostav.ru/columns/trandinmarketing/2012/digital_reklama/.
10. Shmidt E., KoenDzh. Noviisifroviisvit / E. Shmidt, Dzh. Koen. - TOV «Mann, Ivanovi Ferber», 2013. - 251 s.
11. Shcheredina A.O., TrashkovaKh.M. Marketingteritoriichezkanalitsifrovogomarketingu / A. O. Shcheredina, Kh. M. Trashkova // Oms'kiiderzhavniiitekhnichniuniversitet, 2018. S. 90-94.
12. Yak QR-kodmozhedopomogtioflayn-prosuvannyu v 2019 rotsi // VC.ru, 2019. - URL: <https://vc.ru/marketing/65269-kak-qr-kod-mozhet-pomoch-oflayn-prodvizheniyu-v-2019-godu>.

Zinchenko T.Y., Derzhak N.O. Digital marketing as a direction for improvement communication interactions with consumers

The work is devoted to the study of the specifics of the modern digital environment. The necessity of an integrated approach to the development of marketing actions for promotion in the Internet space is considered. It has been proven that online cannot and should not completely erase offline communications, because the boundary between offline and online is gradually disappearing - there is a merger of these communications in all spheres of life. Particular attention is paid to identifying differences in the use of marketing tools in offline and online environments. Based on the analysis of digital technologies, a conclusion is made about the benefits of digital marketing.

Online will not be able to completely outscap Offline Communications, as it is not possible to change the manifesta-

tions of culture in various spheres of human activity. At present, the boundary between offline and online is gradually disappearing - there is a merger of these communications in all spheres of life. And in order for the impact of marketers to not weaken, it is not enough to use online or offline, so they need to be integrated in order to attract even more potential consumers.

Despite the fact that on the Internet there is a high growth of addressing opportunities to potential consumers, we do not have the opportunity to assert that there is a need to refuse marketing communications in off-line and develop marketing actions to promote only online marketing. Observation that has been conducted during the study showed that watching television channels is reduced and ceases to be considered as a traditional marketing communication channel. More and more people replace the classic television on Smart TV which is becoming ordinary. Also interesting video videos are looking from a smartphone in any place - at work, at home, in urban transport or outside. On the Internet - space are looking for news and pages of well-known editions. Recently, social networks began to be used to promote goods or services. Specialists in advancement began to conduct community compa-

nies, launch different types, etc. This approach will allow integrating the software involved: CRM, web and mobile analytics services, POS data. This will provide you with better access to customer information, as well as increase awareness of the actions taken by customers at each stage of the interaction.

Keywords: digital marketing, Internet marketing, digital communications, websites, social networks, Internet, offline environment.

Зінченко Тетяна Юріївна – магістр кафедри публічного управління, менеджменту і маокетингу Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, м. Северодонецьк.

Держак Наталія Олександрівна – к.е.н., доцент кафедри публічного управління, менеджменту і маркетингу Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, м. Северодонецьк.

Стаття подана 01.10.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-121-124>

УДК 339.138

ВПЛИВ ЕКСПОРТНОЇ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ УКРАЇНИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: МАРКЕТИНГОВІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ

Отенко В.І., Птащенко О.В., Корсунова К.Ю., Карталія Д.М.

THE INFLUENCE OF UKRAINE'S EXPORT REORIENTATION ON ENTERPRISE ACTIVITIES: MARKETING AND MANAGEMENT ASPECTS

Otenko V.I., Ptashchenko O.V., Korsunova K.Y., Kartalia D.M.

У статті визначено основні проблеми управління акціонерним товариством України в умовах розгортання кризи, спричиненої пандемією Covid-19, та окреслено напрями їхнього подальшого розвитку за умови проєвропейського вектору руху економіки України. Серед основних проблем, висвітлених у статті, – недостатнє фінансування державою та місцевою владою провідних промислових підприємств та відсутність актуальних європейських партнерів. Незважаючи на велику кількість праць, присвячених дослідженню різних аспектів управління підприємствами в умовах експортної переорієнтації України з 2013 року, необхідно констатувати, що й досі основними ринками збуту для промислових підприємств є країни-члени СНД. Тобто, за 7 років переорієнтації зі Сходу на Захід, на західну та Південну Європу, структура експорту України змінилась не суттєво. Встановлено, що на сучасному етапі потребує подальшого вдосконалення основний закон щодо експортної діяльності – Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який саме і регламентує умови постачання українських товарів за кордон.

Процес ринкової трансформації національної економіки України свідчить про те, що держава повинна приймати довгострокові, стратегічні рішення в умовах економічної нестабільності та відсутності належного фінансування. На сьогодні, під тиском деяких визначальних факторів відбувається комунікаційний процес щодо стратегічного партнерства з ЄС і послаблення торгівельного зв'язку з країнами СНД та ЄС (Євразійський економічний союз).

Ключові слова: торговельна політика, маркетингова політика, експортна політика, міжнародний ринок, високотехнологічна продукція

Вступ. Процес ринкової трансформації національної економіки України свідчить про те, що держава повинна приймати довгострокові, стратегічні рішення в умовах економічної нестабільності та відсутності належного фінансування. На сьогодні, під тиском деяких визначальних факторів відбувається комунікаційний процес щодо стратегічного партнерства з ЄС і

послаблення торгівельного зв'язку з країнами СНД та ЄС (Євразійський економічний союз). Одним з яскравих прикладів проблеми управління колишнім державним підприємством в умовах експортної переорієнтації України є АТ «Завод «Електроважмаш».

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що сучасний стан приватизованого підприємства АТ «Завод «Електроважмаш» слід визнати проблемним, і без належного управління та підтримки з боку державних органів влади змінити його вкрай важко. Серед нагальних проблем діяльності: 1) відсутність державної підтримки діяльності; 2) дефіцит іноземних замовників, окрім основних державних та акціонерних партнерів: ДП НАЕК «Енергоатом», ДТЕК, ОАО «Турбоатом» та «Укргідроенерго»; 3) мала частка контрактів з європейськими компаніями у межах виробництва турбогенераторів, гідроенераторів, великих машин постійного струму, комплектного електрообладнання для міського і залізничного електротранспорту. Вирішення цих проблем є важливою задачею на шляху подолання кризи функціонування багатьох державних та акціонерних товариств.

Аналіз основних досліджень та публікацій.

Питанням розвитку державного сектора економіки в сучасних умовах господарювання присвячені праці В. Варнавського, А. Гальчинського, Е. Забарної. Проблеми ефективності управління державними підприємствами висвітлені в працях В. Федосова, Н. Ващенко, М. Чечетової, В. Цветкової та інших. Проте з урахуванням новітніх змін в умовах розгортання пандемії, спричиненої Covid-19, усі наявні напрацювання потребують перегляду та подальшого розвитку.

Тому завдяки використанню маркетингу у світовій економічній практиці існує великий досвід організаційно-економічних форм його використання. Крім того, вчені-дослідники міжнародного

маркетингу та загальної концепції маркетингу (Г. Абрамишвілі, Т. Амблера, І. Ансоффа, Дж. Боуена, С. Вишнякова, Д. Делла, Б. Карлеффа, Р. Кокса, С. Коломійцева, Ф. Котлера та ін.), а також фахівців з міжнародної економіки, торговельних відносин та інтеграційних процесів (М. Чумаченка, О. Амоши, В. Омельченка, Г. Чижикова тощо) не дійшли до формування єдиного маркетингового інструментарію. Кожен процес вимагає використання різних стратегічних та операційних маркетингових інструментів. Саме тому питання експортної переорієнтації підприємств з урахуванням новітнього маркетингового та управлінського інструментарію є актуальним.

Мета. Метою роботи є визначення особливостей експортної переорієнтації країни та її вплив на діяльність машинобудівних підприємств.

Матеріали та результати дослідження. Незважаючи на прискорений процес експортної кооперації України з країнами світу, ще й досі існує проблема управління державними підприємствами, які становлять значну частку національної економіки. Щоб мати цілісне уявлення про ситуацію, слід звернутися до витоків проблеми, адже в процесі формування ринкової економіки найбільш привабливі підприємства досягають максимальної ефективності лише у разі налагодженої взаємодії з державою.

Доцільно вказати, що згідно з рішенням Фонду Державного Майна ДП «Завод «Електроважмаш» в серпні 2021 року змінило форму власності на акціонерне товариство. Відповідні зміни внесені у Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань [9].

Адже АТ «Завод «Електроважмаш» – це всесвітньо визнаний виробник у галузі проектування і розробки турбогенераторів для теплових та атомних електростанцій, гідроенергетичних машин, гідроелектростанцій, великих електричних машин, тягово обладнання. Продукція проектується з урахуванням вимог замовника і відповідає міжнародним стандартам МЕК (Міжнародна електротехнічна комісія) [5]. Крім того, підприємство забезпечує сервісне обслуговування та надає послуги випробувального центру. Якість виготовленої продукції заводом і запропонованих послуг підтверджується партнерством з підприємствами з понад 50 країн світу, у тому числі країн ЄС і СНД.

Станом на 2021 рік АТ «Завод «Електроважмаш» перебуває у скрутному становищі через брак обігових коштів на закупівлю сировини та матеріалів, в наслідок чого виникають труднощі з виплатою заробітної плати працівникам. Звісно, що на цей стан вплинули зміни в організації управління підприємством.

Доцільно зазначити, що наявному у 2021 році стану підприємства передував «конфлікт інтересів» між підприємством та державною стратегією

розвитку економіки, тому що інституційна структура державного сектору не розбудована належним чином, а існуючі інституції організовані досить безсистемно.

Згідно з чинним законодавством України управління державним сектором економіки має здійснюватися відповідно до засад державної внутрішньої та зовнішньої політики. Необхідно підкреслити, що головним важелем експортної переорієнтації вітчизняної промисловості починаючи з 2014 року стала Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка була ратифікована 1 вересня 2017 року і набула чинності у повному обсязі [4]. Згідно з цією угодою процес розбудови ринкової економіки і залучення європейських партнерів до співробітництва є одним з найважливіших пріоритетів для України. Але, наразі, для промислового сектору економіки постає питання зацікавленості західних партнерів в українській продукції.

Процес ринкової трансформації національної економіки України свідчить про те, що держава повинна приймати довгострокові, стратегічні рішення в умовах економічної нестабільності та відсутності належного фінансування. На сьогодні, під тиском деяких визначальних факторів відбувається комунікаційний процес щодо стратегічного партнерства з ЄС і послаблення торговельного зв'язку з країнами СНД та ЄС (Євразійський економічний союз). На прикладі АТ «Завод «Електроважмаш» необхідно проаналізувати діяльність міжнародних стейкхолдерів. Дефініція «стейкхолдер» дає визначення, що це особа або група осіб, яка має інтерес у будь-яких рішеннях або діях організації, які наведені у табл. 1. наведена група стейкхолдерів з власними інтересами.

Згідно наведених прикладів у таблиці, виокремлення групи стейкхолдерів як у міжнародній діяльності, так і в Україні визначається повномасштабною реалізацією проекту реабілітації гідроелектростанцій, що має стратегічне значення для паливно-енергетичного комплексу України.

Безперечно, що усі без винятку підприємства, фірми, компанії, які перебувають у державній або приватній формі власності, визначаються соціально-економічною природою і діючим типом економічної системи (передусім відносинами власності на засоби виробництва), характером політичної влади та особливостями соціальних, правових, ідеологічних відносин.

У політекономічному контексті такі підприємства уособлюють економічні відносини власності між державою (представленою менеджерами цих підприємств) і найманими працівниками та іншими суб'єктами з приводу привласнення необхідного і додаткового продуктів у всіх сферах суспільного відтворення. Неналежний економічний стан промислових підприємств України перешкоджає їхньому співробітництву з провідними країнами ЄС [1]. Так, основні замовлення ДП «Завод

«Електроважмаш» надійшли від підприємств таких країн, як: Казахстан, Таджикистан, Російська Федерація, Індія, Киргизстан, Китай, Алжир, Єгипет, Бразилія. Основними європейськими партнерами на даний час є країни Вишеградської четвірки, Прибалтики та Південної Європи [5].

Таблиця

Характеристика стейкхолдерів

Група стейкхолдерів	Інтереси стейкхолдерів
Клієнти та споживачі	Висока якість виготовленої продукції, відносно дешева ринкова ціна, комунікаційний процес спрямований на розвиток довгострокових відносин.
Постачальники	Збут товару, своєчасна оплата послуг, дотримання укладених домовленостей.
Співробітники	Отримання високої та своєчасної заробітної плати, дотримання захисту прав від Профспілки, наявність умов для праці, кар'єрний ріст.
Суспільство	Постачання товару для населення власної країни, наявність державного замовлення на виготовлення продукції.
Державні органи	Сплата податків до Державної казначейської служби України, своєчасне відрахування до Пенсійного фонду України, наповнення місцевого бюджету.
Наглядові органи	Контроль за виконанням фінансових операцій і розподіленням кредитних коштів від організацій, що надають гранші, такі як (СБРР, СІБ).

Для досягнення суттєвих позитивних результатів діяльності державним підприємствам необхідно усвідомити необхідність проведення та здійснити реалізацію реформ, які передбачають:

встановлення чітких бізнес-цілей;
підвищення якості управління;
забезпечення прозорості державних підприємств.

Прозорість є одним із головних принципів корпоративного управління підприємств у світі [7]. Україна, підписавши Угоду про Асоціацію з ЄС, зобов'язалась підвищити прозорість та конкурентоспроможність у галузі державних закупівель (забезпечити проведення закупівель на конкурсній основі та гарантувати доступ до інформації щодо усіх закупівель та витрат, зокрема, для колишніх державних підприємств), підвищити ефективність боротьби з корупцією, впроваджувати політику зміцнення корпоративного управління [6, с. 31]. Саме ці фактори чинять вплив на покращення функціонування апарату управління підприємствами та сприяють збереженню робочих місць.

Ратифікація Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і

їхніми державами-членами, з іншої сторони, поклала на Україну зобов'язання здійснити ринкові реформи. Так, для подальшої інтеграції у європейський економічний простір Україна має провести ефективну приватизацію [8]. Міністерство розвитку економіки, торгівлі і сільського господарства, спираючись на вищевказану Угоду, запропонувало 100% частку на приватизацію Харківського заводу «Електроважмаш», що в серпні 2021 року була реалізована. Згідно з даними цього Міністерства, в Україні налічується майже 3,5 тисячі державних підприємств, з яких реально працює лише 51%. Водночас у європейських країнах державна власність скоріше виняток. Для порівняння, у сусідній Польщі під прямим контролем держави працює тільки 41 підприємство. На думку експертів СБРР та інших міжнародних фінансово-кредитних установ, Україна не може ефективно управляти тисячами підприємств, адже за підрахунками МЕРТ, українські державні підприємства в 2012-2015 роках сумарно отримали 200 млрд грн збитків.

Висновок. До висновків представленої роботи можливо віднести те, що головна проблема управління новоутвореними приватними підприємствами, зокрема АТ «Завод «Електроважмаш», зумовлена відсутністю своєчасного та ефективного реформування управлінської системи, наявністю незбалансованої багатовекторної політики, відсутністю розроблених та законодавчо закріплених показників ефективності, що є критерієм оцінки досягнення стратегічних цілей. Звісно, посилаючись на Угоду про асоціацію з ЄС, українська промисловість має зацікавити іноземних партнерів для подальшої кооперації та капіталовкладення в державну промисловість, тому що вони є основою для: систематичного відновлення основних виробничих фондів підприємства й здійснення політики розширеного відтворення, прискорення науково-технологічного розвитку й поліпшення якості продукції. У зв'язку з цим, пріоритетними завданнями для кожного промислового підприємства України, як і для АТ «Завод «Електроважмаш», на сьогодні, є утримання основних партнерів країн СНД і ЄЕС, підписання нових контрактів із західними компаніями та заохочення держави до фінансової підтримки власного виробництва.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.
2. Фінансова звітність та аудиторські висновки [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://spetm.com.ua/index.php/ua/about-2/finansova-zvitnist>.
3. Фонд державного майна ДП «Завод «Електроважмаш» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

<http://www.spfu.gov.ua/ua/documents/press-list/companies-archive/9882.html>.

4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text.
5. АО «Завод «Електроважмаш» Географія поставок [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://spetm.com.ua/index.php/ua/about/geografiya-postavok>.
6. Інвестиційна політика технологічного розвитку промисловості України // Економіст. – 2013. – С. 30–35.
7. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 01.07.2010р. №2411-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.
8. Рудченко О. Управління державним сектором: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / О. Рудченко, М. Шкільняк // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2011. — Вип. 2 (5). — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11royptp.pdf>.
9. «Електроважмаш» перетворено в акціонерне товариство [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.spetm.com.ua/index.php/ua/news/elektrovazhmash-peretvoreno-v-aktsionerne-tovaristvo>

References

1. Zakon Ukrayiny «Pro zovnishn'oeconomichnu diyal'nist'» (Vidomosti Verkhovnoyi Rady URSR (VVR), 1991, № 29, st. 377) [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.
2. Finansova zvitnist' ta audytors'ki vysnovky [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <http://spetm.com.ua/index.php/ua/about-2/finansova-zvitnist>.
3. Fond derzhavnoho mayna DP «Zavod «Elektrovazhmash» [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <http://www.spfu.gov.ua/ua/documents/press-list/companies-archive/9882.html>.
4. Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu, z odniyeyi storony, ta Yevropeys'kym Soyuzom, Yevropeys'kym spivtovarystvom z atomnoyi enerhiyi i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu do resursu: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text.
5. АО «Завод «Електроважмаш» Географія поставок [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <http://spetm.com.ua/index.php/ua/about/geografiya-postavok>.
6. Investytsiyna polityka tekhnolohichnoho rozvytku promyslovesti Ukrayiny // Ekonomist. – 2013. – S. 30–35.
7. Pro zasady vnutrishn'oyi i zovnishn'oyi polityky: Zakon Ukrayiny vid 01.07.2010r. №2411-VI [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.
8. Rudchenko O. Upravlinnya derzhavnym sektorom: problemy ta perspektvy [Elektronnyy resurs] / O. Rudchenko, M. Shkil'nyak // Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava. — 2011. — Vyp. 2 (5). — Rezhym dostupu: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11royptp.pdf>.
9. «Elektrovazhmash» peretvoreno v aktsionerne tovarystvo [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu do resursu:

<http://www.spetm.com.ua/index.php/ua/news/elektrovazhmash-peretvoreno-v-aktsionerne-tovaristvo>

Otenko V.I., Ptashchenko O.V., Korsunova K.Y., Kartalia D.M. The influence of Ukraine's export reorientation on enterprise activities: marketing and management aspects

The article identifies the main problems of management of the joint-stock company of Ukraine in the context of the crisis caused by the Covid-19 pandemic, and outlines the directions of their further development under the pro-European vector of Ukraine's economy. Among the main problems highlighted in the article are insufficient funding by the state and local authorities of leading industrial enterprises and the lack of relevant European partners. Despite the large number of works devoted to the study of various aspects of enterprise management in the context of Ukraine's export reorientation since 2013, it should be noted that the main markets for industrial enterprises are still the CIS member states. That is, after 7 years of reorientation from East to West, to Western and Southern Europe, the structure of Ukraine's exports has not changed significantly. It is established that at the present stage the basic law on export activity needs to be further improved - the Law of Ukraine "On Foreign Economic Activity", which regulates the conditions of supply of Ukrainian goods abroad.

The process of market transformation of the national economy of Ukraine indicates that the state must make long-term, strategic decisions in conditions of economic instability and lack of adequate funding. Today, under the pressure of some determinants, the communication process on the strategic partnership with the EU and the weakening of trade relations with the CIS and the EEC (Eurasian Economic Union) is underway.

Despite the accelerated process of Ukraine's export cooperation with countries around the world, there is still the problem of managing state-owned enterprises, which make up a significant part of the national economy. To have a holistic view of the situation, we must turn to the origins of the problem, because in the process of forming a market economy, the most attractive companies achieve maximum efficiency only in the case of well-established interaction with the state.

It is expedient to indicate that in accordance with the decision of the State Property Fund, in August 2021 the Elektrovazhmash Plant changed its form of ownership to a joint-stock company. Relevant changes have been made to the Unified State Register of Legal Entities, Individual Entrepreneurs and Public Associations.

Keywords: trade policy, marketing policy, export policy, international market, high-tech products

Отенко Василь Іванович – д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту та бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Птащенко Олена Валеріївна – д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Корсунова Катерина Юріївна – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин, м. Харків.

Карталія Дарія Міле – магістр першого року навчання факультету міжнародних відносин і журналістики ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Стаття подана 14.09.2021.

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-125-128>

УДК 338.28

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Птащенко О.В., Пастушенко А.О., Імнадзе І.Н., Солдатова А.А.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF GLOBAL MARKETS IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

Ptashchenko O.V., Pastushenko A.O., Imnadze I.N., Soldatova A.A.

У статті розглянуто основні існування глобальних ринків сьогодення.

У ХХІ столітті, на наш погляд, слід говорити про виникнення якісно нового виду конкуренції - гіперконкуренції, або інноваційної гіперконкуренції, тобто керованому гіперконкурентному розвитку глобальних ринків в умовах використання випереджальних домінуючих інновацій, що обумовлюють інтеграцію в глобальні структури і включають нові, передові методи конкурентної боротьби.

Сьогодні виникає цілий клас нових явищ і процесів, які вимагають нового наукового осмислення і систематизації, концептуального теоретико-методологічного дослідження і обґрунтування їх сутності, а також розробки нового категоріального апарату і введення в науковий обіг системи нових взаємопов'язаних понять.

У сучасному процесі інтеграції національних (і їх регіональних) економік в єдине світове господарство є ряд відмінностей, особливостей, в порівнянні з тим, що відбувалося в недавньому минулому: перш за все, велика частина світу не брала участі в глобальній економіці початку нашого століття. Сьогодні більше, ніж будь-коли раніше, кількість країн, відкрили свої кордони для торгівлі, фінансових операцій, інвестиційної діяльності та розповсюдження інформаційних потоків. Не тільки розвинені, але і країни, що мають трансформаційну економіку та розвиваються сьогодні перейшли на шлях реформування своїх економічних систем; якщо на початку століття глобалізація була викликана скороченням транспортних витрат, то в даний час вона обумовлена зниженням вартості коштів на реалізацію комунікаційного процесу.

Револьюційні зміни відбулися в області глобальних засобів комунікацій і становлення «інформаційного суспільства». Також зазначено, що віртуальне середовище сьогодення – Інтернет, має найшвидший розвиток серед будь-яких технологій за всю історію людства.

У цифровій економіці спостерігаються неймовірні інновації та розвиток людського капіталу, пошук шляхів підвищення якості та продуктивності праці, перехід від простої цифрової техніки до складних інновацій, що базуються на комбінаціях технологій штучного інтелекту, промислового інтернету, роботизації та

автоматизації процесів (від проектування, моделювання виробництва до оформлення покупки товару і моменту доставки споживачеві в сферах виробництва, громадського харчування, роздрібною торгівлі, фінансів, освіти, охорони здоров'я та ін.).

Ключові слова: глобалізація, ринок, глобальні ринки, цифровізація, інформаційне суспільство

Вступ. Вплив інновацій на конкурентоспроможність і економічне зростання є загальною закономірністю. Зростання динаміки і глобального характеру конкуренції вимагає глибокого розуміння специфіки інноваційного розвитку та поведінки господарських суб'єктів. Рівень невизначеності майбутніх результатів і високі ризики пригнічують інновації. Конкуренція і очікувані вигоди їх стимулюють. На відміну від галузей, що мають риси монополії або олігополії, галузі, які характеризують зростання конкуренції і скорочення життєвого циклу продукції, вимагають своєчасних і ефективних інновацій. Представлені фактори проявляються в глобальних галузях, діючи в яких, компанії (підприємства, організації) вирішують завдання глобальної інтеграції та організації міжнародної взаємодії для підвищення ефективності і ведення конкурентної боротьби на глобальному рівні.

Гіперконкуренція характеризується постійно наростаючим суперництвом, що характеризується появою технологічних, управлінських і товарних інновацій, а також передбачає здійснення передовими компаніями на основі науко-технологічних і організаційно-управлінських інновацій гнучких, інтенсивних і швидких дій проти конкурентів з метою отримання ринкової переваги.

Глобалізація, як і нові технології, це нові способи комунікацій з клієнтами і досягнення ними максимальної задоволеності цифровим підприємством, автоматизації виробничих процесів

за допомогою Інтернету речей, які налагоджують комунікацію між собою і приймають певні рішення без безпосередньої участі людини.

Аналіз основних досліджень та публікацій.

Питання, пов'язані з розвитком глобального ринку в зв'язку з глобалізацією та інтеграцією, впливом інформаційних технологій на продуктивність, економічне зростання і міжнародну торгівлю, роль конкурентних переваг на мікро- і макрорівні завжди були і завжди знаходяться в полі зору багатьох дослідників та економістів сьогодення. Сучасні науковці зробили значний внесок в розвиток даного питання, до них належать: Л. М. Ганущак-Єфіменко, Д. В. Дубов, Г. В. Дугінець, О. А. Зінченко, К. І. Ладиченко, А. Є. Литвин, Н. П. Мешко, Т. Ю. Морозова, О. М. Сазонець, С. Е. Сардак, В. І. Сідоров, К. М. Сокол, І. В. Тараненко та інші. Глобалізаційні та інтеграційні аспекти також знайшли своє відображення у роботах закордонних авторів: Т. Амблер, Дж. Даніелс, Ф. Котлер, Т. Мелон, Дж. О'Шонессі, М. Портер, Л. Раденбау, А. Сайденберг, К. Шмітгофф та інші.

При цьому слід зазначити, що через стрімкий розвиток глобалізаційних процесів сьогодення питання існування, формування та тенденцій розвитку глобальних ринків є актуальним.

Мета. Мета роботи полягає в з'ясуванні основних тенденцій розвитку глобальних ринків в сучасних умовах глобалізаційних змін та цифровізації.

Матеріали та результати дослідження.

В умовах глобалізації виникає новий тип компаній - з новими інтегративними функціями, завданнями і методами гіперконкурентної боротьби в глобальній економіці. Гіперконкуренція і обумовлена появою на локальних, національних і світових ринках (як традиційних, так і віртуально-мережевих) якісно нових, успішних конкурентів, які отримали назву гіпер-конкуренти (*hypercompetitor*). Саме тому, гіперконкурентні компанії (корпорації) пропонують інноваційні товари, послуги, сервіси обслуговування і управління, які характеризуються глобальною інноваційністю. Також такі процеси характеризуються, перш за все, пропозицією випереджальних інноваційних висококонкурентних товарів, послуг і сервісів з якісно новими, багато в чому універсальними функціями і споживчими властивостями, на які на світових ринках є стійкий попит. Отже, вони отримують статус глобальних новинок, брендів (диференційованих за видами і марками), які формують і розширюють нові ніші на глобальних ринках і розвивають нові потреби і переваги споживачів більшості країн світу [1-4, 10].

У цьому сенсі більш точно сутність аналізованих процесів, що відображено в сучасній світовій економіці, відображено в такому понятті як «глобальна інноваційна гіперконкуренція». Це динамічний, всеохоплюючий процес інноваційного (інформаційно-ідеологічного, науково-освітнього, сервісно-технологічного, організаційно-

управлінського) суперництва на світових ринках між провідними високотехнологічними компаніями-лідерами.

Сьогодні світовий ринок високих технологій прийнято сприймати з точки зору його дворівневості. Тобто світовий ринок технологій має дворівневу структуру:

перший рівень – це високі технології, що обертаються переважно між промислово розвинутими країнами.

другий рівень – це середні і низькі технології, які можуть бути новими для ринку країн, що розвиваються і трансформуються, і предметом технологічного обміну між ними й усередині цих груп країн.

У четвертій ері інформаційних технологій (в першій ері нових технологій були створені паровий двигун і ткацький верстат, в другій - електрифікація, в третій - мікропроцесор, в четвертій - системи великих даних, цифрові технології та телекомунікації) основним компонентом економіки знання стає Інтернет-речей, що сприяє автоматизації процесів в різних сферах діяльності і виключення з них людини за рахунок можливості Інтернету, пов'язаної з передачею даних і значно розширює можливості збору і обробки інформаційних баз даних, аналізу, деталізації і візуалізації даних про процеси, клієнтів, товари, послуги.

Зазначимо, що інформаційні цифрові технології і програмне забезпечення сприяють подальшому розвитку, підвищенню обсягів і прибутковості виробництва, вони займають все більше місця в структурі вартості глобальних промислових продуктів, що відображено в автоматизації виробничих і управлінських процесів. Також слід зазначити, що інформаційні технології сьогодення дозволяють зі смартфона і планшета віддалено керувати всіма виробничими процесами і контролювати їх в реальному масштабі часу, управляти фізичними об'єктами - освітлювальними приладами, технікою, автомобілем та ін. У фінансовій сфері відбуваються також процеси інтеграції і глобалізації про що свідчить те, що частка капіталу в рівні доходів населення світу збільшується, а частка праці знижується через падіння відносної ціни засобів виробництва, що пов'язано з розвитком цифровізації та діджиталізації, що змушує компанії переходити від праці до капіталу. Одна з причин високої автоматизації праці - здешевлення виготовлення нових засобів виробництва, нові машини і устаткування стають дешевшими раніше куплених аналогічних засобів праці. Сьогодні посилюється процес зниження собівартості (експоненціально спадною кривою витрат) програмних забезпечень та мобільних додатків, інноваційних технологій, комп'ютерів, смартфонів, робототехніки, сонячних панелей, електричних батарей, мікродатчиків, технології 3D-друку та ін. [5, 6, 8, 9].

Технологічні трансформація і глобалізація робочих місць низької та середньої кваліфікації зі зростанням часткової і тимчасової зайнятості привели до падіння частки зарплат у національному доході і їх нерівномірний розподіл між домогосподарствами. Збільшення капіталу буде посилюватися і далі, поки у виробництві всю монотонну і важку роботу виконують програмні забезпечення і алгоритми з цифровими «хмарними» платформами і мобільними технологіями, автономні апаратні системи як форми капіталу, і вони все більшою мірою стануть замінювати різні види людської праці і виконувати постійно збільшується набір можливих завдань швидше і дешевше людини, створюючи інноваційні продукти, оптимізуючи все більшу кількість робіт, зменшуючи частку людської праці, перетворюючи звичайну працю і звичайний капітал в інноваційний товар, цифровий капітал, який має низьку граничну вартість і створює безкоштовні сервіси та зручності. Сьогодні темпи зростання ВВП (розраховуються шляхом опитувань, а дані з податкових декларацій або нові технології і аналіз великих даних не використовуються) і продуктивності (розраховуються на основі ВВП, де враховується тільки вироблений випуск) падають, тому що в статистиці не в повній мірі враховується новий приріст продуктивності, пов'язаний з підвищенням якості нових продуктів, цифрових технологій та інтернет-сервісів, ціни яких не ростуть.

Прискорення науково-технічного прогресу, діджиталізація та вплив глобалізації на ІТ індустрію визначають необхідність удосконалення механізмів економіко-організаційного й правового регулювання світового ринку інформаційних технологій. В цьому напрямі універсальність регулюючих економіко-правових норм світової ІТ галузі не завжди можлива у використанні окремою країною-учасницею ринку внаслідок недосконалості її національної законодавчої бази та економіко-організаційних регуляторів в інформаційній. При цьому країни, які приєднуються до оптимізації економіко-правових регулюючих механізмів у сфері інформатизації до світових стандартів, повинні виконувати три важливі групи заходів: 1) заходи у сфері розвитку цифровізації та діджиталізації, 2) заходи з розвитку безпосередньо інформаційних технологій; 3) заходи щодо захисту та підтримки виробників ІТ-продуктів та послуг.

Таким чином, глобальні ринки мають низку особливостей. Серед них виокремлено: а) наявність великого підприємства лідера, що визначає довгострокову господарську, інноваційну та іншу стратегію всієї системи; б) територіальну локалізацію суб'єктів економіки - учасників кластерної системи; в) стійкість господарських зв'язків учасників галузево-територіального об'єднання; г) довгострокову координацію взаємодії учасників системи в межах її виробничих програм, інноваційних процесів, основних систем управління, контролю якості; д) ринкову продуктово орієнтацію

на експорт або імпортозаміщення. Формування інноваційно-технологічних ринків викликає значні зміни в поділі праці, що базується на інноваціях. Саме тому можливо стверджувати, що ринкові угруповання сприяють розвитку інноваційного підприємництва в регіонах з високою концентрацією інтелектуального, промислового, науково-технічного та інформаційного потенціалів.

Визначено передумови прискорення процесів становлення глобальних ринків: по-перше, глобалізація економіки спричиняє посилення процесів інтеграції економічних суб'єктів як за вертикаллю, так і за горизонталлю; по-друге, через посилення ролі світової конкуренції та ускладнення її механізму, підприємства не спроможні поодиночі ефективно вести конкурентну боротьбу як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках; по-третє стирання кордонів, трансформація навколишнього середовища функціонування підприємств з національного на світове (міжнародне) загострює конкурентну боротьбу та змушує шукати нових більш ефективних стратегій розвитку та форм взаємодії.

Література

1. Hinner M. B. The importance of intercultural communication in globalized world / M. B. Hinner. – 1998. – Mode of access : <http://www.bwl.tu-freiburg.de/english/forschung/Global/pdf>
2. Азоев Г.Л. 3D-модель продвижения нанотехнологических инноваций / Г. Л. Азоев, М. К. Бькова // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2013. - № 5. - С. 370-382
3. Божкова В. В. Трансформації інструментарію маркетингових комунікацій в умовах глобалізації / В.В. Божкова, О.В. Птащенко, Л. Ю. Сагер, Л. О. Сигида // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2018, № 1 – С. 73-82 (електронна версія Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>)
4. Tyson L., Manyika J. Putting Profits in Perspective [Електронний ресурс]. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/profits-competition-digital-economy-by-laura-tyson-and-james-manyika-2016-05?barrier=true>
5. Високі технології в умовах євроінтеграції: обмеження чи можливості / В. Грига, О. Крижанівська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/11/5/7040254>.
6. Too much of a good thing [Електронний ресурс]. URL: <http://www.economist.com/news/briefing/21695385-profits-are-too-high-america-needs-giant-dose-competition-too-much-good-thing>
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер; под ред. С. Г. Божук [пер. с англ.]. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
8. Птащенко О.В. Використання маркетингових інструментів для забезпечення позиціонування високотехнологічної продукції / О. В. Птащенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – №4 (19) – 2017. – Харків: ХНАДУ, 2017 – 168 с. (С.147-153)

9. Хантінгтон С. Зіткнення цивілізацій. Проблеми міжкультурної комунікації в сучасному соціумі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://moluch.ru/archive/89/17982/>
10. Центр комунікативних трансформацій. – Києво-Могилянська академія : [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukma.edu.ua/index.php/science/tsentri-ta-laboratoriji/tsentrikomunikativnikh-transformatsi>

References

1. Hinner M. B. The importance of intercultural communication in globalized world / M. B. Hinner. - 1998. - Mode of access: <http://www.bwl.tu-freiburg.de/english/forschung/Global/pdf>
2. Azoyev L. 3D-model' prodvizheniya nanotekhnologicheskikh innovatsiy / G. L. Azoyev, M. K. Bykova // Marketing i marketingovyye issledovaniya. - 2013. - № 5. - S. 370-382
3. Bozhkova V. V. Transformatsii instrumentariya marketingovykh komunikatsiy v usloviyakh globalizatsii / V.V. Bozhkova, O. Ptashchenko, L. YU. Sager, L. A. Sigida // Marketing i menedzhment innovatsiy, 2018, № 1 - S. 73-82 (elektronnaya versiya Rezhim dostupa: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>)
4. Tyson L., Manyika J. Putting Profits in Perspective [Elektronnyy resurs]. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/profits-competition-digital-economy-by-laura-tyson-and-james-manyika-2016-05?Barrier=true>
5. Vysokiyе tekhnologii v usloviyakh yevrointegratsii ogranicheniya ili vozmozhnosti / V. Griga, A. Kryzhanovskaya [Elektronnyy resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/11/5/7040254>.
6. Too much of a good thing [Elektronnyy resurs]. URL: <http://www.economist.com/news/briefing/21695385-profits-are-too-high-america-needs-giant-dose-competition-too-much-good-thing>
7. Kotler P. Marketing menedzhment. Ekspres-kurs / F. Kotler; pod red. S. G. Bozhuk [per. s angl.]. - [vtoroy izd.]. - SPb. : Piter, 2006. - 464 s.
8. Ptashchenko O. Ispol'zovaniye marketingovykh instrumentov dlya obespecheniya pozitsionirovaniya vysokotekhnologichnoy produktsii / V. Ptashchenko // Problemy i perspektivy razvitiya predprinimatel'stva: Sbornik nauchnykh trudov Khar'kovskogo natsional'nogo avtomobil'no-dorozhnogo universiteta. - №4 (19) - 2017. - Khar'kov: KHNADU, 2017 - 168 s. (S.147-153)
9. Khantington S. Stolknoveniye tsivilizatsiy. Problemy mezhhkulturnoy kommunikatsii v sovremennom sotsiume [Elektronnyy resurs] - Rezhim dostupa: <https://moluch.ru/archive/89/17982/>
10. Tsentri kommunikativnykh transformatsiy. - Kiyev-Mogilyanskaya akademiya: [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.ukma.edu.ua/index.php/science/tsentri-ta-laboratoriji/tsentrikomunikativnikh-transformatsi>

Ptashchenko O.V., Pastushenko A.O., Imnadze I.N., Soldatova A.A. Trends in the development of global markets in the conditions of digitalization

The article considers the main existence of today's global markets.

In the XXI century, in our opinion, we should talk about the emergence of a qualitatively new type of competition - hypercompetition, or innovative hypercompetition, ie controlled hypercompetitive development of global markets in the use of advanced dominant innovations that lead to integration into global structures and include new, advanced methods of competition .

Today there is a whole class of new phenomena and processes that require new scientific understanding and systematization, conceptual theoretical and methodological research and substantiation of their essence, as well as the development of a new categorical apparatus and the introduction of new interconnected concepts.

In the modern process of integration of national (and their regional) economies into a single world economy, there are a number of differences, features, compared to what happened in the recent past: first of all, most of the world did not participate in the global economy of our century. Today, more than ever before, more countries have opened their borders to trade, financial transactions, investment and the flow of information. Not only developed, but also countries with transformational economies and developing countries today have embarked on ways to reform their economic systems; if at the beginning of the century globalization was caused by a reduction in transport costs, now it is due to lower costs for the implementation of the communication process.

Revolutionary changes have taken place in the field of global means of communication and the formation of the "information society." It is also noted that the virtual environment of today - the Internet, has the fastest development of any technology in human history.

The digital economy is experiencing incredible innovation and human capital development, finding ways to improve quality and productivity; moving from simple digital technology to sophisticated innovations based on combinations of artificial intelligence, industrial Internet, robotics and process automation (from design, production modeling to registration of purchase of goods and the moment of delivery to the consumer in the spheres of production, public catering, retail trade, finance, education, health care, etc.).

Keywords: globalization, market, global markets, digitalization, information society.

Птащенко Олена Валеріївна – д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Пастушенко Андрій Олександрович – к.іс.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Імнадзе Іраклій Ніазович – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

Солдатова Ангеліна Анатоліївна – студентка 4 курсу спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

ТЕХНІЧНІ НАУКИ

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2021-270-6-129-134>

УДК 681.5.015

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ДИНАМІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ОБ'ЄКТІВ КЕРУВАННЯ

Купіна О.А., Лорія М.Г., Целіщев О.Б., Гезеві Абдалхалех Гома Ахмед

IDENTIFICATION OF DYNAMIC CHARACTERISTICS OF CONTROL OBJECTS

Kupina O.A., Loria M.G., Tselishchev O.B., Gezevi Abdalhaleh Goma Ahmed

У роботі запропоновано спосіб отримання математичної моделі об'єкту керування, у якому в якості початкових даних обирається перехідний процес об'єкту керування. Переваги такого підходу наступні: він ґрунтується на об'єктивних даних, що формує сам об'єкт керування; достатньо проста реалізація такого підходу; отримання адекватної і точної математичної моделі, оскільки для її отримання використовується глобальна інформація динамічної характеристики об'єкта керування.

Дослідження проводиться для оптимізації технологічного процесу, що розглядається.

В результаті досліджень встановлено, що якщо при виводі математичної моделі обмежитися ступенем диференціального рівняння (ступенем передатної функції) і прийняти його таким, що дорівнює двом, то розробка математичної моделі значно спрощується. У деяких випадках є можливість звести модель високого порядку до моделі більш низького, іноді навіть першого або другого порядку і при цьому істотно не програти в точності оцінки її характеристик, тобто будь-яку фізичну систему завжди можна описати моделлю порівняно невисокого порядку, нехтуючи деякими її характеристиками. Це можливо завдяки наступним факторам: завдання аналізу та синтезу набагато простіше розв'язати для моделей невисокого порядку; точність обчислень на ЕОМ зворотно пропорційна величині порядку моделі; якщо модель має перший або другий порядок, ми володіємо інформацією, необхідну для аналізу та синтезу; незважаючи на те, що моделі високого порядку і самі по собі ніколи не були абсолютно точними, в ряді випадків зниження їх порядку може дати результати, які не поступаються в точності моделі високого порядку. Дуже часто збільшення порядку моделі не підвищує її точність.

Отримана в результаті розрахунків похибка ідентифікації є припустимою для розрахунків такого типу.

Під час вирішення поставленої задачі в статті розв'язується такі питання: кількість точок на кривій розгону об'єкту керування, яку необхідно обрати; який обрати алгоритм ідентифікації; спосіб розміщення точок

на кривій розгону об'єкту керування; вплив кількості і місця розташування точок на похибку апроксимації.

Запропонований спосіб отримання математичної моделі дозволяє за рахунок регулювання вхідних величин отримати оптимальні вихідні параметри зокрема й підвищити ефективність технологічного процесу в цілому.

Ключові слова: математична модель, динамічні характеристики, виробництво аміаку, ідентифікація, крива розгону, об'єкт керування, перехідний процес.

Вступ. Останнім часом світові ринки відзначаються стрімким зростанням вартості сировини, що спричиняє зростання собівартості продукції українських виробництв.[1] Так на теперішній час питома частка вартості природного газу в продукції хімічних виробництв сягає 75%. Отже, для того щоб продукція вітчизняних виробництв була конкурентоспроможною на світовому ринку, треба вирішувати питання питання більш ефективного використання сировини, енергоресурсів тощо. Для цього необхідно проведення оптимізації технологічних процесів, в тому числі і систем управління. Вище сказане стосується у тому числі й виробництво аміаку, яке є актуальним для нашого регіону.

Актуальність. Виробництво аміаку є важливим не тільки при виробництві мінеральних добрив, але й як сировини для багатьох галузей хімічних виробництв. Задача підвищення його ефективності за рахунок зменшення енерго- і ресурсозатрат є актуальною задачею. Вона може бути вирішена шляхом вдосконалення існуючої або розробкою нової системи управління та оптимізацією налаштувань регуляторів.

Слід усвідомлювати, що жодна математична модель фізичної системи не є точною. Можливо пі-

двигнувати точність моделі, збільшуючи кількість і складність рівнянь, але все одно абсолютної точності досягти неможливо. Тобто модель повинна бути одночасно й такою, що адекватно відображає поведінку фізичної системи, й досить простою.

Завдання запропонованої системи полягає в дослідженні ідентифікації об'єктів керування на прикладі математичної моделі колони синтезу аміаку методом, що дозволить полегшити процес оптимізації динамічних характеристик АСР.

Мета роботи. Мета роботи – розробка алгоритму ідентифікації об'єктів управління за допомогою метода найменших квадратів з аперіодичним характером перехідних процесів ланками другого характеру з часом запізнювання для оптимізації технологічного процесу.

Для досягнення мети необхідно вирішити наступні завдання:

- розробити інформаційно-логічну схему взаємозв'язків між параметрами технологічного процесу, що розглядається;

- описати перехідний процес об'єкту керування диференціальними рівняннями другого порядку.

Аналіз досліджень і публікацій. Результати досліджень. Проведення модернізації технологічних процесів і систем управління на виробництві, як демонструє практика, може бути не достатньо, якщо на самому нижньому рівні системи управління основний пристрій в САР – регулятор, який формує керуючий сигнал з метою отримання необхідної точності і якості перехідного процесу, неправильно налаштований. Як показує аналіз літературних джерел, частка неправильно налаштованих регуляторів, що використовуються в промисловості, більше 50% [1-7].

Як приклади було обрано ОК стадії синтезу аміаку у виробництві аміаку: колона синтезу аміаку, циркуляційний компресор, сепаратор, апарат повітряного охолодження (холодильна установка)[2].

У цеху синтезу азотководнева суміш (так званий свіжий газ) надходить в цикл циркуляційного газу і направляється в колону синтезу аміаку, де в присутності залізного каталізатора частина газу перетворюється в аміак. Вихідні з колони газу охолоджуються в холодильниках-конденсаторах і випарниках. Сконденсований аміак відділяється від газу в сепараторі і конденсаційної колони і виводиться з циклу, а решту газу, дожаний циркуляційними насосами, повторно надходить у цикл. Отриманий рідкий аміак перенаправляється в збірники рідкого аміаку і потім на склад, де зберігається в спеціальних резервуарах під тиском до 16 кгс/см². Для згладжування невідповідності між навантаженням на МЕА-очищенні і споживанням газу газовими конденсаторами є газгольдер, підключений до колектора газу після МЕА-очищення. Для азоту газгольдер відсутній, тому для нормальної роботи потрібна наявність певного надлишкового тиску азоту в колекторі (≥ 500 мм Н₂O).[18]

У випадку зупинки виробництва аміаку рекуперація холоду припиняється і видача теплового аміаку на склад до споживача припиняється.

Колона синтезу є найбільш складним і необхідним апаратом в установці синтезу аміаку й складається з теплообмінника та каталізатора. Для забезпечення безвідмовної роботи технологічного апарату, необхідно підтримувати технологічні параметри в межах визначених технологічним регламентом.

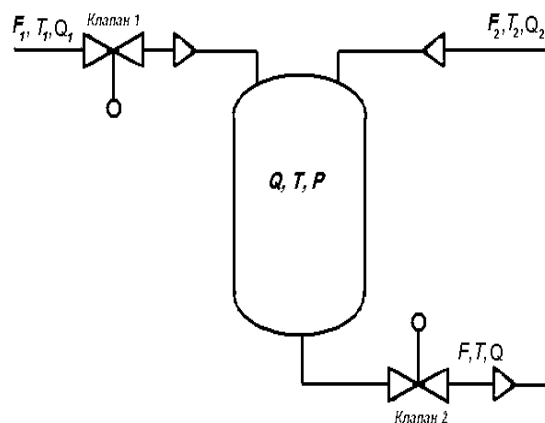


Рис. 1. Колона синтезу аміаку Основними параметрами контролю та регулювання визначено тиск, температура в шарах каталізатора, співвідношення азоту та гідрогену в газовій суміші та концентрація аміаку на виході з колони

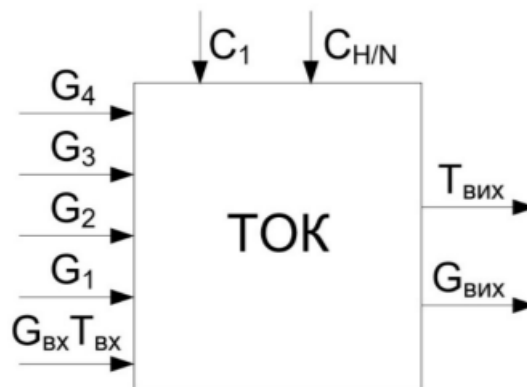


Рис. 2. Колона синтезу як об'єкт керування:
 C_1 – концентрація аміаку на вході; $C_{H/N}$ – співвідношення N та H; G_1, G_2, G_3, G_4 – витрата на 1-4 шарах каталізатора; $G_{вх}$ – витрата на вході в колону синтезу, потік навантаження; $T_{вх}$ – температура речовини на вході; $G_{вих}$ – концентрація вихідного потоку; $T_{вих}$ – температура вихідного потоку

Концентрація і температура аміаку на виході залежить від концентрації, температури і витрати початкової речовини на вході, впливу байпасних потоків, а також від співвідношення витрат азоту N та водню H під час технологічного процесу.[2,18] Після проходження речовиною кожного шару каталізатора, температура між полицями змінюється за рахунок виділення тепла під час технологічного процесу, схема залежності вихідних температур в шарі

катализатора від відкриття заслінок виконавчих органів наведена на рис. 3.

Перехідні процеси об'єктів керування можуть мати аперіодичний або коливальний характер. Відомо, що обидва процеси з достатньою ступеню точності можна описати диференціальним рівнянням другого порядку.

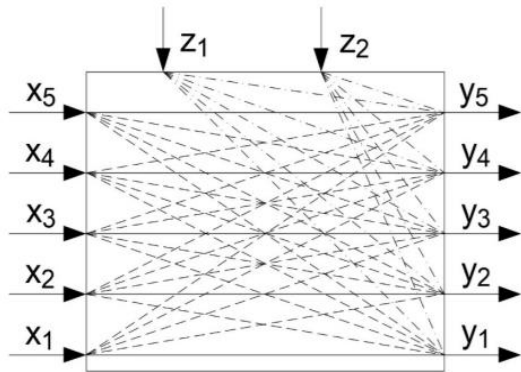


Рис. 3. Інформаційно-логічна схема взаємозв'язків між параметрами:

X_1, X_2, X_3, X_4 – ступінь відкриття виконавчих механізмів на байпасних холодних потоках; Y_1, Y_2, Y_3, Y_4 – температура в шарах катализаторів, керуючі параметри; z_1 – концентрація аміаку на вході; z_2 – співвідношення азоту N та водню H

Розглянемо структурну схему одноконтурної АСР, що наведено на рис.4.

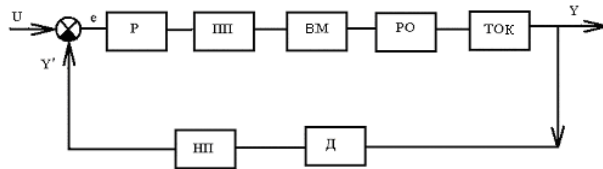


Рис. 4. Структурна схема одноконтурної АСР:

Р- регулятор; ПП – проміжний перетворювач; ВМ – виконавчий механізм; РО – регулюючий орган; ТОК – технологічний об'єкт керування; Д – датчик; НП – нормуючий перетворювач.

При знятті на реальному об'єкті керування кривої розгону фактично ми отримуємо перехідний процес еквівалентного об'єкта керування (розімкненої системи від ПП – проміжного перетворювача до НП – нормуючого перетворювача при умові, що передавальна функція вторинного приладу дорівнює 1). Тобто, якщо за кривою розгону ідентифікувати еквівалентний об'єкт керування ланкою другого порядку, то функціональну схему одноконтурної АСР можна навести таким чином рис.5.

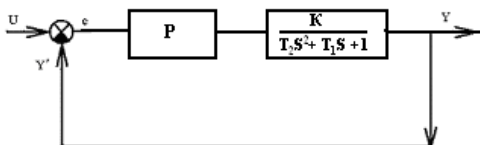


Рис. 5. Перетворена структурна схема одноконтурної АСР

Диференціальне рівняння ланки другого порядку керування має вигляд:

$$(T'')^2 \frac{d^2 y}{dt^2} + T' \frac{dy}{dt} + y = K_p u_0 \tag{1}$$

де T'' , T' – сталі часу системи керування;

K_p – коефіцієнт передачі системи;

u_0 – завдання;

y – вихідний сигнал.

Характер перехідного процесу цієї ланки залежатиме від величини відношення $\frac{T'}{T''}$. Якщо

$\frac{T'}{T''} \geq 2$, то перехідний процес матиме аперіодичний характер, а при $\frac{T'}{T''} < 2$ – коливальний.

Знайдемо корені диференціального рівняння (1):

$$P_{1,2} = -\frac{T'}{2(T'')^2} \pm \sqrt{\left[\frac{T'}{2(T'')^2} \right]^2 - \frac{1}{(T'')^2}} \tag{2}$$

Якщо $\frac{T'}{T''} > 2$, то корені диференційного рівняння P_1 і P_2 завжди будуть дійсними і від'ємними.

Тоді рівняння перехідної функції матиме вигляд:

$$y(t) = K_p u_0 \left[1 - \frac{\alpha_2}{\alpha_2 - \alpha_1} \exp(-\alpha_1 t) + \frac{\alpha_1}{\alpha_2 - \alpha_1} \exp(-\alpha_2 t) \right] \tag{3}$$

де $\alpha_1 = -P_1$, $\alpha_2 = -P_2$;

u_0 – ступінчасте збурення.

При $\frac{T'}{T''} < 2$ корені будуть комплексними:

$$P_{1,2} = \alpha_0 \pm j\omega_0, \tag{4}$$

де $\alpha_0 = \frac{T'}{2(T'')^2}$ – ступінь загасання перехідного процесу;

$$\omega_0 = \sqrt{\frac{1}{(T'')^2} - \left[\frac{T'}{2(T'')^2} \right]^2} \text{ – власна частота коливань системи.}$$

У цьому разі перехідна функція описується рівнянням:

$$y(t) = K_p u_0 \left[1 - \exp(-\alpha_0 t) \left(\cos \omega_0 t + \frac{\alpha_0}{\omega_0} \sin \omega_0 t \right) \right]. \quad (5)$$

Розглянемо ідентифікацію об'єктів керування на прикладі математичної моделі колони синтезу аміаку розрахованої теоретичним шляхом, яка має передавальну функцію (6):

$$W = \frac{e^{-2s}}{1.5 \cdot s^5 + 4 \cdot s^4 + 10 \cdot s^3 + 10 \cdot s^2 + 5 \cdot s + 1} \quad (6)$$

Будемо криву розгону ланки п'ятого порядку з часом запізнення рис.6.

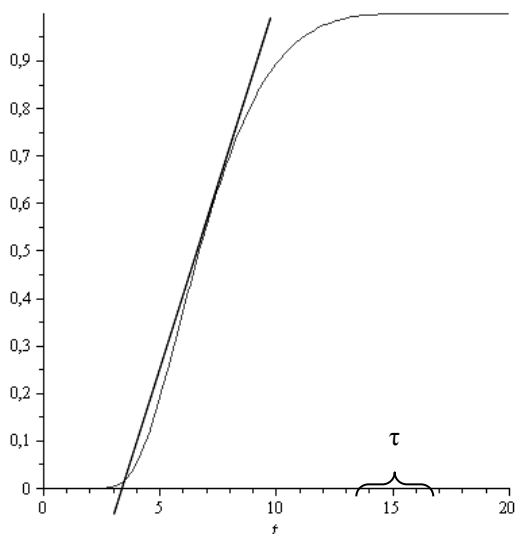


Рис. 6. Крива розгону ланки п'ятого порядку з часом запізнення

З рис.6 видно, що крива розгону має аперіодичний характер, тому для того щоб знайти рівняння кривої розгону можна використати рівняння (3).

Коефіцієнт K_p знайдемо за кривою розгону ($K_p = 1$). В цьому рівнянні є ще два невідомих параметра α_1 і α_2 . Для того щоб їх знайти скористаємося методом найменших квадратів. [20]

Найпростіший спосіб знайти ці змінні за допомогою математичного пакету «Mathcad».

Знаходимо змінні α_1 і α_2 . Підставимо ці значення в рівняння (3), щоб знайти рівняння перехідної функції. Після підстановки отримуємо рівняння (7):

$$y(t) = \Phi(t - 3.505) \cdot (1 - 1.84642 \cdot 10^4 \cdot e^{-0.55389(t-3.505)} + 1.84632 \cdot 10^4 \cdot e^{-0.55392(t-3.505)}) \quad (7)$$

Побудуємо на одному графіку криву розгону ланки п'ятого порядку та криву, що відповідає отриманому рівнянню (7).

Аналізуючи рис. 7, можна зробити висновок, що аперіодична ланка другого порядку з часом запізнення практично точно описує аперіодичний об'єкт

керування з часом запізнення. Максимальне відхилення між кривими 1 та 2 не перебільшує 3%. Тому в подальших розрахунках будемо використовувати замість еквівалентного об'єкту керування ланку другого порядку з часом запізнення. Зробимо пряме перетворення Лапласа рівняння, щоб отримати її передаточну функцію (8) [5]:

$$W = \frac{1}{3.259 \cdot s^2 + 3.611 \cdot s + 1} \cdot e^{-3.505s} \quad (8)$$

Таким чином за точками кривої розгону аперіодичного об'єкта керування з часом запізнення методом найменших квадратів достатньо точно можна ідентифікувати його аперіодичною ланкою другого порядку з часом запізнення.

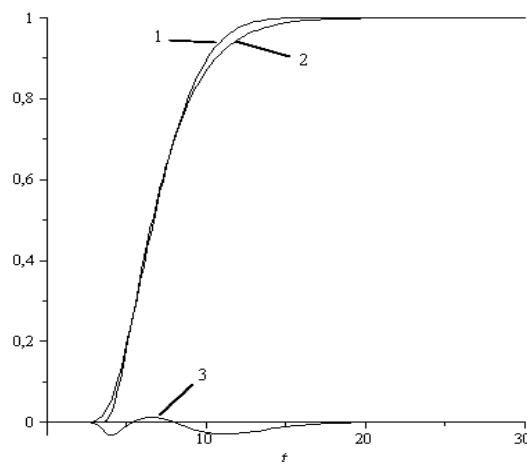


Рис. 7. Початкова і отримана криві розгону еквівалентного об'єкту:

1 – крива розгону ланки п'ятого порядку з часом запізнення; 2 – перехідний процес ланки другого порядку з часом запізнення; 3 – похибка ідентифікації.

З наведених результатів можна зробити висновок, що при дослідженні систем автоматичного регулювання, об'єктами керування в яких є складні технологічні процеси, яким є колони синтезу аміаку, еквівалентна передаточна функція може бути наведена у випадку аперіодичної кривої розгону з часом запізнення аперіодичною ланкою другого порядку з часом запізнення. Це дозволить суттєво полегшити процес аналізу та оптимізації динамічних характеристик АСР.

Висновок. В даній роботі запропоновано і досліджено алгоритм ідентифікації об'єктів управління за допомогою метода найменших квадратів з аперіодичним характером перехідних процесів ланками другого порядку з часом запізнення. Похибка ідентифікації не перевищує 3%, що є цілком припустимим для розрахунків такого типу.

Література

1. Артеменко А. И. Органическая химия / А. И. Артеменко – М. : «Высшая школа». – 1987. – 430 с.
2. Амиак: обзор технологий. [Электронный ресурс]. – Режим
3. Стенцель Й.І. Автоматизація технологічних процесів хімічних виробництв: Підручник [Текст] / Й.І. Стенцель, О.В. Поркуян - Луганськ: вид-во Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля, 2010. – 300 с.
4. Математичне моделювання технологічних об'єктів [Текст] : Підручник / О.Б.Целіщев, П.Й.Єлісєєв, М.Г.Лорія, І.І.Захаров – Луганськ. Вид-во Східноукр. нац. унів. ім. В. Даля, 2011. – 421 с.
5. Принципы математического моделирования химико-технологических систем [Текст] / В.В.Кафаров, В.Л.Перов, В.П.Мешалкин и др.– М.: Химия, 1974. - 344 с.
6. Driankov, D. Palm R. Advances in Fuzzy Control [Text] / D.Driankov, R.Palm // Physica-Verlag. Heidelberg. Germany - 1988. P. 129-137.
7. Pedrycz, W. An Introduction to Fuzzy Sets: Analysis and Design. [Text] / W.Pedrycz, F.Gomide // MIT Press. Hardcover. - 1998. №2. – P. 24-41.
8. Seraya O.V., Demin D.A. Linear regression analysis of a small sample of fuzzy input data (2012) Journal of Automation and Information Sciences, 44 (7), pp. 34-48.
9. Методы классической и современной теории автоматического управления: Учебник в 5-й т. / Под ред. К. А. Пупкова, Н. Д. Егупова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2004. – Т.1: Математические модели, динамические характеристики и анализ систем автоматического управления. – 2004 – 656 с., ил.
10. Математичне моделювання технологічних об'єктів: Підручник. / О. Б. Целіщев, П. Й. Єлісєєв, М. Г. Лорія, І. І. Захаров – Луганськ: Вид-во Східноукр. нац. ун-ту. – 2011. – 421 с.
11. Чернолуцкий И. Г. Методы оптимизации в теории управления: учебное пособие / И. Г. Чернолуцкий. — СПб.: Питер, 2004. — 256 с: ил.
12. Патент України на корисну модель 77800. МПК (2012.01) G05D 19/00. Спосіб знаходження оптимальних налаштувань регуляторів / Ананьєв М.В., Целіщев О. Б., Лорія М.Г., Єлісєєв П.Й., Павленко Ю.В.; заявл. 03.09.2012; опубл. 25.02.2013. Бюл. №4.
13. В.А. Иванов и др. Математические основы теории автоматического регулирования, М.: «Высшая школа», 1971 г., 797 с.
14. Теория автоматического управления: Учеб. Для вузов по спец. «Автоматика и телемеханика». В 2-х ч. Ч.1. Теория линейных систем автоматического управления / Н. А. Бабаков, А. А. Воронов, А. А. Воронова и др.; Под ред. А. А. Воронова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. шк., 1986. – 367 с.
15. Волков Е.А., Численные методы – М: Наука, 1987. – 248 с.
16. Математическое моделирование основных процессов химических производств. Учеб. пособие для вузов. / В.В. Кафаров, М.Б. Глебов. – М.: Высш.шк., 1991.– 399с.
17. Математическое моделирование химико-технологических систем: Учеб. пособие в 3ч./ под ред Л.С. Гордеева. – М.:ПХТУ, 1999– 48с.(ч1); 47с.(ч2), 67с.(ч3).
18. Технологічний регламент виробництва аміаку.
19. Т.А. П'явченко. Проектування АСУ ТП в Scada-Системі. Навчальний посібник. м. Таганрог. 2007.- 84 с.
20. Дьяконов В. П., Круглов В. В. MATLAB. Анализ, идентификация и моделирование систем. Специальный справочник. – СПб.: «Питер», 2002. – 608с.
21. Эдвардс Ч.Г., Пенни Д.Э. Дифференциальные уравнения и проблема собственных значений: моделирование и вычисление с помощью Mathematica, Maple и MATLAB = Differential Equations and Boundary Value Problems: Computing and Modeling. – 3-е изд. – М.: «Вильямс», 2007 с.

References

1. Artemenko AI Organic Chemistry / AI Artemenko - M. : "Higher School". - 1987. - 430 p.
2. Ammonia: a review of technology. [Electronic resource]. - Mode
3. Stenzel JI Automation of technological processes of chemical production: Textbook [Text] / J.I. Stenzel, OV Porkuyan - Luhansk: East Ukrainian Publishing House. nat. un-tu them. V. Dalya, 2010. - 300 p.
4. Mathematical modeling of technological objects [Text]: Textbook / OB Tselishchev, PY Yeliseyev, MG Loriya, II Zakharov - Lugansk. Publishing house East Ukrainian. nat. univ. them. V. Dalya, 2011. - 421 p.
5. Principles of mathematical modeling of chemical-technological systems [Text] / VV Kafarov, VL Perov, VP Meshalkin, etc. - Moscow: Chemistry, 1974. - 344 p.
6. Driankov, D. Palm R. Advances in Fuzzy Control [Text] / D.Driankov, R.Palm // Physica-Verlag. Heidelberg. Germany - 1988. P. 129-137.
7. Pedrycz, W. An Introduction to Fuzzy Sets: Analysis and Design. [Text] / W.Pedrycz, F.Gomide // MIT Press. Hardcover. - 1998. №2. - R. 24-41.
8. Seraya OV, Demin DA. Linear regression analysis of a small sample of fuzzy input data (2012) Journal of Automation and Information Sciences, 44 (7), pp. 34-48.
9. Methods of classical and modern theory of automatic control: Textbook in the 5th volume / Ed. KA Pupkova, ND Egupova. - 2nd ed., Reworked. and ext. - Moscow: Moscow State Technical University Publishing House. N.E. Bauman, 2004. - Vol.1: Mathematical models, dynamic characteristics and analysis of automatic control systems. –2004 - 656 pp., III.
10. Mathematical modeling of technological objects: Textbook. /
11. OB Tselishchev, PY Yeliseyev, MG Loriya, II Zakharov - Luhansk: East Ukrainian Publishing House. nat.un-tu. - 2011. - 421 p.
12. Patent of Ukraine for utility model 77800. IPC (2012.01) G05D 19/00. The method of finding the optimal settings of the regulators /
13. Ananiev MV, Tselishchev OB, Loria MG, Eliseev PY, Pavlenko YV; declared 03.09.2012; publ. 02/25/2013 Bull. №4.
14. V.A. Ivanov et al. Mathematical bases of the theory of automatic regulation, M. : "Higher school", 1971, 797 p.
15. Theory of automatic control: Textbook. For universities on special. "Automation and telemechanics". At 2 o'clock Part 1. Theory of linear automatic control systems / NA Babakov, AA Voronov, AA Voronova, etc. ; Ed. AA Voronov. - 2nd ed., Reworked. and ext. - M. : Higher. school, 1986. - 367 p.

15. Volkov EA, Numerical methods - M: Nauka, 1987. - 248 p.
16. Mathematical modeling of the main processes of chemical production. Textbook. manual for universities. / B.B. Кафаров, М.Б. Glebov. - М.: Высш.шк., 1991. – 399с.
17. Mathematical modeling of chemical-technological systems: Textbook. allowance at 3 o'clock / under the order of LS Гордеева. - М.: РХТУ, 1999– 48с. (Ч1); 47s (h2), 67s (h3).
18. Technological regulations for ammonia production.
19. Т.А. Pyavchenko. Design of ACS TP in Scada-System. Tutorial. m. Taganrog. 2007.-84 p.
20. Dyakonov VP, Kruglov VV MATLAB. Analysis, identification and modeling of systems. Special directory. - SPb.: «Peter», 2002. - 608p.
21. Edwards C.G., Penny D.E. Differential equations and the problem of eigenvalues: modeling and calculation using Mathematica, Maple and MATLAB = Differential Equations and Boundary Value Problems: Computing and Modeling. - 3rd ed. - М.: "Williams", 2007 p.

Kupina O.A., Loria M.G., Tselishchev O.B., Gezevi Abdalhaleh Goma Ahmed. Identification of dynamic characteristics of control objects.

The article proposes a method for obtaining a mathematical model of the control object, in which the transient process of the control object is selected as the initial data. The advantages of this approach are as follows: it is based on objective data that form the control object itself; the implementation of this approach is quite simple; obtaining an adequate and accurate mathematical model, since global information about the dynamic characteristics of the control object is used to obtain it.

This study is carried out to optimize the considered technological process.

As a result of the research, it has been established that if, when deriving a mathematical model, we restrict ourselves to the degree of the differential equation (the degree of the transfer function) and take it equal to two, then the development of a mathematical model is greatly simplified. In some cases, it is possible to reduce a high-order model to a lower-order model, sometimes even of the first or second order, and at the same time not significantly lose in the accuracy of assessing its characteristics, that is, any physical system can always be described by a relatively low-order

model, neglecting some of its characteristics. ... This is possible due to the following factors: the problem of analysis and synthesis is much easier to solve for low-order models; the accuracy of calculations on a computer is inversely proportional to the magnitude of the order of the model; if the model is of the first or second order, we have the information necessary for analysis and synthesis; Despite the fact that the high-order models themselves have never been completely accurate, in some cases, reducing their order can give results that are not inferior in the accuracy of the high-order model. Often times, increasing the order of a model does not improve its accuracy.

The identification error obtained as a result of calculations is acceptable for calculations of this type.

When solving the problem in the article, the following questions are solved: the number of points on the acceleration curve of the control object, which must be selected; which identification algorithm to choose; way of placing points on the acceleration curve of the control object; the influence of the number and location of points on the approximation error.

The proposed method for obtaining a mathematical model allows, by regulating the input values, to obtain optimal initial parameters in particular and to increase the efficiency of the technological process as a whole.

Keywords: *mathematical model, dynamic characteristics, ammonia production, identification, acceleration curve, control object, transient process.*

Купіна О.А. – аспірант кафедри «Комп'ютерно-інтегрованих систем управління» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: kupina@snu.edu.ua

Лорія М.Г. – д.т.н., професор, в.о. завідувача кафедри «Комп'ютерно-інтегрованих систем управління» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: m_loria@snu.edu.ua.

Целіщев О. Б. – д.т.н., професор, проректор з наукової роботи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: atp00@ukr.net.

Гезеві Абдалхалех Гома Ахмед - аспірант кафедри «Комп'ютерно-інтегрованих систем управління» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: gezevi@ukr.net.

**ВІСНИК
СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
№ 6 (270) 2021**

Науковий журнал

Відповідальний за випуск

Івченко Є.А.

Оригінал-макет

Могильна О.В.

Статті надруковано в авторській редакції

Підписано до друку 10.11.2021 р.
Формат 60 x 84 1/8. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Друк офсетний. Умов. друк. арк. 16,5. Обл.-вид. арк. 17,7.
Наклад 50 прим. Вид. № 3335. Заказ № 33(2021). Ціна вільна.

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса університета: просп. Центральний 59-А
м. Северодонецьк, 93400, Україна
E-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com

Надруковано:
Відділ технічного обслуговування СНУ ім. В. Даля
Адреса: просп. Центральний, 59-а
м. Северодонецьк, 93400