

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№10 (233)**

Київ 2020

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 10 (233). – К., 2020. – 156 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІМЕ
Протокол №7 від 30.10.2020 р.

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 28 грудня 2019 р. № 1643 даний збірник віднесено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук, категорія «Б».

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

СТУДІНСЬКА Г.Я., доктор економічних наук (головний науковий редактор)
ХОДЖАЯН А.О доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ПАСІЧНИК Ю.В. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ЗАХАРІН С.В., доктор економічних наук, с.н.с. (заступник наукового редактора)
АЛЕКСЄЄВ І.В., доктор економічних наук, професор
НЕБОТОВ П.Г., кандидат економічних наук, директор
ВАРНАЛІЙ З.С., доктор економічних наук, професор
ГУЖВА І.Ю., доктор економічних наук
ПИПА В.І., доктор економічних наук, професор
КИЗИМ М.О., доктор економічних наук, професор, член–кор НАНУ
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В., доктор економічних наук, професор
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор
ШОСТАК Л.Б., доктор економічних наук, професор
ГАРБАР Ж.В., доктор економічних наук, доцент, професор
ЧЕРКАШИНА К.Ф., кандидат економічних наук, доцент
ІВАНОВ Є.І., кандидат економічних наук (відповідальний секретар)

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

АГНЕШКА ДЗЮБІНСЬКА, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту підприємства
АДАМ САМБОРСЬКІ, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце Польща, кафедра менеджменту підприємства
АНАТОЛІЙ ЗІНОВІЙОВИЧ КОРОБКІН, доцент, к.е.н, завідувач кафедри економічних і правових дисциплін, ЗО «Білоруський торгово–економічний університет споживчої кооперації», Білорусь, Гомель
ВІРГІНІЯ ЮРЕНІЄНЕ, професор, доктор наук, завідувач кафедри філософії та культурології, Каунаський факультет, Вільнюський університет, Литва
ГОРБОВИЙ АРТУР ЮЛІАНОВИЧ, професор, доктор технічних наук, Словацька Академія аграрних наук, член відділення економіки та менеджменту, (Словацька республіка)
ДІАНА СПУЛБЕР, доктор філософії, Університет Генуї, асистент професора кафедри філософії суспільств, м. Генуя (Італія)
ІВАН ТЕНЕВ ДМИТРОВ, професор, доктор економічних наук, Університет «проф. д–р Асен Златаров», завідувач кафедри економіки і управління, м. Бургас (Болгарія)
МІТАР ЛУТОВАЦ, професор, доктор технічних наук, Університет Уніон ім. Миколи Тесла, факультет індустріального управління, завідувач кафедри технологій, м. Белград (Сербія)
ЮРАЙ СІПКО, професор, доктор економічних наук, Словацька Академія наук, директор інституту економічних досліджень, м. Братислава (Словацька республіка)
СОФІЯ ВИШКОВСЬКА, професор, доктор наук, зав. кафедри організації і управління (факультет управління) Технологічно–природничий університет ім. Яна і Єнджея Снядецьких у Бидгощі, Бидгощ, Польща
СТЕФАН ДИРКА, доктор економічних наук, професор, Вища економічна школа, м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту і маркетингу. Міжнародний акредитовані Міністерства науки і освіти Республіки Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, професор, доктор наук, завідувач кафедри мікроекономіки, факультет економіки і менеджменту, Щецинський університет, Польща

Друковане періодичне видання «Формування ринкових відносин в Україні»

внесене в міжнародну базу даних періодичних видань:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Індексування і реферування: Україніка Наукова, Джерело

Міжнародні інформаційні та наукометричні бази даних: Google Scholar, Index Copernicus International (ICI), Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського.

Формування ринкових відносин в Україні, 2020. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12445ГПР від 20.02.2017 року

© Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, 2020

**Государственный научно-исследовательский институт
информатизации и моделирования экономики**

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

**Сборник научных трудов
№ 10 (233)**

Киев 2020

**Формирование рыночных отношений в Украине: Сборник научных трудов
Вып. 10 (233). К., 2020. – 156 с.**

Рекомендовано Ученым Советом ГНИИМЭ
Протокол №7 от 30.10.2020 г.

Сборник статей посвящен научным достижениям молодых ученых – аспирантов и соискателей ученых степеней кандидата и доктора экономических наук. Он охватывает широкий спектр проблем по таким направлениям:

- макроэкономические аспекты современной экономики;
- инновационно–инвестиционная политика;
- экономические проблемы развития отраслей и видов экономической деятельности;
- развитие региональной экономики;
- социально–трудовые проблемы.

Рассчитано на ученых и специалистов, занимающихся вопросами управления экономикой и изучают теорию и практику формирования рыночных отношений в Украине.

В соответствии с Приказом Министерства образования и науки Украины от 28 декабря 2019 № 1643 данный сборник включен в Перечень научных профессиональных изданий Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, категория «Б».

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

СТУДИНСКАЯ Г.Я., доктор экономических наук (Главный научный редактор)
ХОДЖАЯН А.А., доктор экономических наук, профессор (заместитель научного редактора)
ПАСЕЧНИК Ю.В., доктор экономических наук, профессор (заместитель научного редактора)
ЗАХАРИН С.В., доктор экономических наук, профессор, с.н.с. (заместитель научного редактора)
АЛЕКСЕЕВ И. В., доктор экономических наук, профессор
НЕБОТОВ П.Г., кандидат экономических наук, директор
ВАРНАЛИЙ Э.С., доктор экономических наук, профессор
ГУЖВА И.Ю., доктор экономических наук
ПИЛЛА В.И., доктор экономических наук, профессор
КИЗИМА Н.Н., доктор экономических наук, профессор, член–корр НАНУ
КУЛЬПИНСКИЙ С.В., доктор экономических наук, профессор
КОРНЕЕВ В.В., доктор экономических наук, профессор
КРАСКЕВИЧ В.Е., доктор технических наук, профессор
ЛОПУШНЯК С., доктор экономических наук, профессор
СИГАЙОВ А.А., доктор экономических наук, профессор
ШОСТАК Л.Б., доктор экономических наук, профессор
ГАРБАР Ж.В., доктор экономических наук, доцент, профессор
ЧЕРКАШИНА Е.Ф., кандидат экономических наук, доцент
ИВАНОВ Е.И., кандидат экономических наук (ответственный секретарь)

МЕЖДУНАРОДНАЯ РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

АГНЕШКА ДЗЮБИНСКА, доктор философии Экономический университет г. Катовице, Польша, профессор кафедры менеджмента предприятия
АДАМ САМБОРСКИЙ, доктор философии Экономический университет г. Катовице, Польша, профессор кафедры менеджмента предприятия
АНАТОЛИЙ ЗИНОВЬЕВИЧ КОРОБКИН, доцент, к.э.н., заведующий кафедрой экономических и правовых дисциплин ЗО «Белорусский торгово–экономический университет потребительской кооперации», Беларусь, Гомель
ВИРГИНИЯ ЮРЕНИЕНЕ, профессор, доктор наук, заведующий кафедрой философии и культурологии, Каунасский факультет, Вильнюсский университет, Литва
ГОРБОВ АРТУР ЮЛИАНОВИЧ, профессор, доктор технических наук, Словацкая Академия аграрных наук, член отделения экономики и менеджмента, (Словакия)
ДИАНА СПУЛБЕР, доктор философии, Университет Генуи, ассистент профессора кафедры философии обществ, г. Генуя (Италия)
ИВАН ТЕНЕВ ДМИТРОВ, профессор, доктор экономических наук, Университет «проф. д–р Асен Златаров», заведующий кафедрой экономики и управления, г. Бургас (Болгария)
МИТАР ЛУТОВАЦ, профессор, доктор технических наук, Университет Унион им. Николая Тесла, факультет индустриального управления, заведующий кафедрой технологий, г. Белград (Сербия)
ЮРАЙ СИПКО, профессор, доктор экономических наук, Словацкая Академия наук, директор института экономических исследований, г. Братислава Словакия)
СОФИЯ ВИШКОВСКАЯ, профессор, доктор наук, заведующий кафедрой организации и управления (факультет управления) Технически–естественной университет им. Яна и Енджея Снядецкий в Быдгоще, Быдгощ, Польша
СТЕФАН ДЫРКА, доктор экономических наук, профессор, Высшая экономическая школа в Катовице Польша, профессор кафедры менеджмента и маркетинга. Международный аккредитор Министерства науки и образования Республики Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, профессор, доктор наук, заведующий кафедрой микроэкономики, факультет экономики и менеджмента, Щецинский университет, Польша

Печатное периодическое издание «Формирование рыночных отношений в Украине»

Внесено в международную базу данных периодических изданий:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Индексирование и реферирование: «Украиника Наукова», «Джерело»

Международные информационные и наукометрические базы данных: Google Scholar, Index Copernicus International (ICI), Национальная библиотека Украины имени В.И. Вернадского.

Формирование рыночных отношений в Украине, 2020. Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации Серия КВ 22545–12445ПР от 20.02.2017 года

© Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики, 2020

State Scientific Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

**Collection of scientific works
№10 (233)**

Kyiv 2020

**Market Relations Development in Ukraine: Collection of scientific works
Volume 10 (233). K., 2020. – 156 p.**

Recommended by the Academic Council SSRIEM

Protocol No. 7 dated October 30, 2020

The collection of articles is devoted to scientific achievements of young scientists – graduate students and candidates for scientific degrees of Ph.D and doctor of economic sciences. It covers a wide range of issues in these areas:

- Macro-economic aspects of modern economy;
- Innovation and investment policy;
- Economic issues of industries and types of economic activity development;
- Development of a regional economy;
- Social-labor problems.

Collection of works is focused on scientists and specialists dealing with economic management and those, who learn the theory and practice of market economy in Ukraine.

According to the Decree of the Ministry of Education and Science of Ukraine No. 1643 of December 28, 2019, this collection is included in the List of scientific professional editions of Ukraine in which the results of the dissertation works for obtaining the scientific degrees of doctor and candidate of sciences, category «B» can be published.

EDITORIAL BOARD

G. STUDINSKA, Doctor of Economics, (Chief Scientific Editor)
A. KHODZHAIAN, Doctor of Economics, Professor (Deputy Editor in Chief)
Y. PASICHNYK, Doctor of Economics, Professor (Deputy Editor in Chief)
S. ZAKHARIN, Doctor of Economics, Professor, Senior Researcher (Deputy Editor in Chief)
I. ALEKSEEV, Doctor of Economics, Professor
P. NEBOTOV, Candidate of Science, Director
Z. VARNALIY, Doctor of Economics, Professor
I. GUZHVA, Doctor of Economics
V. PYLA, Doctor of Economics, Professor
M. KYZYM, Doctor of Economics, Professor, member of the NASU
S. KULPINSKY, Doctor of Economics, Professor
V. KORNEEV, Doctor of Economics, Professor
V. KRASKEVICH, Doctor of Technical Sciences, Professor
H. LOPUSHNIAK, Doctor of Economics, Professor
A. SIGAYOV, Doctor of Economics, Professor
L. SHOSTAK, Doctor of Economics, Professor
Z. HARBAR, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
K. CHERKASHYNA, Ph.D, Economic Sciences, Assistant Professor
Ye. IVANOV, Candidate of Science (Economics) (executive secretary)

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

AGNESHKA DZYUBINSKAYA, Doctor of Philosophy, Economic University of Katowice, Poland, Professor of the Department of Management of the Enterprise
ADAM SAMBORSKI, Ph.D., Economic University of Katowice, Poland, Professor of the Department of Enterprise Management
ANATOLIY ZINOVYOVICH KOROBKIN, Associate Professor, Ph.D, Head of the Department of Economic and Legal Disciplines of the Belarusian Trade and Economic University of Consumer Cooperatives, Belarus, Gomel
VIRGINIA YURENIENE, Professor, Doctor of Science, Head of the Department of Philosophy and Culturology, Kaunas Faculty, Vilnius University, Lithuania
GORBOVY ARTHUR YULIANOVICH, Professor, Doctor of Technical Sciences, Slovak Academy of Agrarian Sciences, member of the Department of Economics and Management, (Slovakia)
DIANA SPULBER, Ph.D., University of Genoa, Assistant Professor, Department of Philosophy of Societies, Genoa (Italy)
IVAN TYNEV DMITROV, Professor, Doctor of Economics, University «Prof. Dr. Asen Zlatarov, Head of the Department of Economics and Management, Burgas (Bulgaria)
MITAR LUTOVATS, Professor, Doctor of Technical sciences, UNION UNIV. Mykola Tesla, Faculty of Industrial Management, Head of Technology Department, Belgrade (Serbia)
YURAY SIPKO, Professor, Doctor of Economics, Slovak Academy of Sciences, Director of the Institute for Economic Research, Bratislava, Slovakia)
SOFIA VISHKOVSKA, Professor, Doctor of Sciences, Head of Department of Organization and Management, UTP University of Science and Technology, Bydgoszcz, Poland
STEFAN DIRKA, Doctor of Economics, Professor, Higher Economics School in Katowice Poland, Professor of Management and Marketing Department. International accredited by the Ministry of Science and Education of the Republic of Kazakhstan
TOMASH BERNAT, Professor, Doctor of Science, Head of the Department of Microeconomics, Faculty of Economics and Management, Szczecin University, Poland

Printed periodical «Market Relations Development in Ukraine»

Included in the international database of periodicals:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Indexing and reviewing: Ukrainika Naukova, Dzherelo

International information and scientometric data base: Google Scholar, Index Copernicus International (ICI), National Library of Ukraine after V.I. Vernadskiy

Market Relations Development in Ukraine, 2020. Certificate of state registration of printed mass media Series KB 22545–12445 PR from 02.20.2017

© State Research Institute of Informatization and Economic Modeling, 2020

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415345>
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А.

Фактори зовнішнього тіньового «двоєвладдя» як глобальна загроза національній безпеці

Предметом дослідження є теоретичні аспекти одного із стрижневих елементів теорії тінізації влади – розширення зовнішнього тіньового управління національним економічним простором, алгоритму формування його тінізаційної, двоїстої структури, зв'язок з механізмами «двоєвладдя» влади.

Метою дослідження є визначення змісту форм і наслідків розширення зовнішнього тіньового управління національним економічним простором за сучасних умов засобами тіньового «двоєвладдя».

Методи дослідження. У роботі використана сукупність наукових методів і підходів, у тому числі системний, структурно–функціональний, історичний, логічний, що дозволило забезпечити концептуальну єдність дослідження щодо вихідних умов формування тіньової влади.

Результати роботи. У статті обґрунтовано необхідність протидії потужному впливу зовнішнього тіньового управління на внутрішні процеси тінізаційного двоєвладдя, виявлення загальних закономірностей зовнішньої тінізації владних механізмів в Україні.

Галузь застосування результатів. Система наук із сімейства галузі державного управління, широке коло методологічних аспектів соціально–економічних, правових наук з проблем дисфункційного розвитку об'єкта дослідження.

Висновки. Основні підсумки дослідження, їх теоретичні результати слід звести до наступних висновків: 1) мегапроблемою дослідження функціонування тінізаційних владних механізмів є вихідні тіньові протиріччя влади, зокрема формування «автономного двоєвладдя» влади в поєднанні із системою потужного зовнішнього тіньового управління; 2) одним із принципових висновків дослідження є висновок про те, що історична логіка генези та розвитку «автономного» тіньового «двоєвладдя» влади, разом із зовнішнім тіньовим управлінням, найактивнішим чином сприяють руйнації національної державності, ефективності влади, посилення експлуатації широких прошарків населення України, деіндустріалізації країни, її зростаючій депопуляції, тобто вони обумовили прискорений даунгрейд всіх суспільних процесів.

Ключові слова: тіньове «двоєвладдя», «автономна тіньова влада», тінізаційні фактори зовнішнього управління владою.

Факторы внешнего теневого «двоевластия» как глобальная угроза национальной безопасности

Предметом исследования являются теоретические аспекты одного из стержневых элементов теории тенизации власти – расширение внешнего теневого управления национальным экономическим пространством, алгоритма формирования его тенизационной, двойственной структуры, связь с механизмами «двоевластия» власти.

Целью исследования является определение содержания наличия форм и последствий расширения внешнего теневого управления национальным экономическим пространством в современных условиях средствами теневого «двоевластия».

Методы исследования. В работе применяется совокупность научных методов и подходов, в том числе системный, структурно–функциональный, исторический, логический, что позволило обеспечить концептуальное единство исследования относительно исходных условий формирования теневой власти.

Результаты работы. В статье обосновывается необходимость противодействия мощному воздействию внешнего теневого управления на внутренние процессы тенизационного двоевластия, выявление общих закономерностей внешней тенизации властных механизмов в Украине.

Отрасль применения результатов. Система наук из семейства отрасли государственного управления, широкий круг методологических аспектов социально–экономических, правовых наук относительно проблем дисфункционального развития объекта исследования.

Выводы. Основные результаты исследования, их методологические результаты можно свести к следующим выводам: 1) мегапроблемой исследования функционирования тенизационных властных механизмов являются исходные теневые противоречия власти, в частности формирование «автономного двоевластия» власти во взаимодействии с системой мощного внешнего теневого управления; 2) одним из принципиальных выводов исследования является вывод о том, что историческая логика генезиса и развития «автономного» теневого «двоевластия» власти, вместе с внешним теневым управлением, активным образом способствуют разрушению национальной государственности, эффективности власти, усилению эксплуатации широких слоев населения Украины, деиндустриализации страны, ее возрастающей депопуляции, то есть они обусловили ускоренный даунгрейд всех общественных процессов.

Ключевые слова: теневое «двоевластие», «автономная теневая власть», тенизационные аттракторы внешнего управления власти.

PREDBORSKIJ V.A.

Factors of external shadow «dual power» as global threat to national security

The subject of the study is the theoretical aspects of one of the core elements of the theory of shadowing of power – the expansion of external shadow management of the national economic space, the algorithm for forming its shadowing, dual structure, the connection with the mechanisms of «dual power» of power.

The purpose of the study is to determining the content of the forms and consequences of the expansion of external shadow management of the national economic space under modern conditions by means of shadow «dual power».

Methods of research. The work uses a set of scientific methods and approaches, including system, structural, functional, historical, logical, which allowed to provide a conceptual unity of research regarding the initial conditions of the formation of shadow power.

Results of the work. In article necessity of counteraction to powerful influence of external shadow management on internal processes of shadowing dual power, revealing of the general laws of external shadowing of power mechanisms in Ukraine is proved.

Application of results. *The system of sciences from the family of the field of public administration, a wide range of methodological aspects of social and economic, legal sciences on the problems of dysfunctional development of the research object, the investment aspect of the security policy.*

Conclusions. *Basic results of research, their methodological results can be taken to the next conclusions: 1) the megaproblem of studying the functioning of shadow power mechanisms is the initial shadow contradictions of power, in particular the formation of «autonomous dual power» of power in combination with a system of powerful external shadow management; 2) one of the main conclusions of the study is that the historical logic of the genesis and development of «autonomous» shadow «dual power» of power, together with external shadow management, most actively contribute to the destruction of national statehood, efficiency, strengthening the exploitation of broad sections of Ukraine, deindustrialization of the country, its growing depopulation, ie they led to an accelerated downgrade of all social processes.*

Keywords: *shadow «dual power», «autonomous shadow power», shadowizable attractors of external power management.*

Постановка проблеми. Системні процеси деградації, деформації соціально-економічних процесів, розвиток чинників кризової регресії архаїзації влади, системна корупція обумовлюють високу ступінь гальмування процесів реформування суспільних відносин, необхідність вивчення сутності сучасних домінуючих тінювих владних впливів, зокрема причин і факторів тінювих впливів на владу засобами зовнішнього управління, імперативів щодо ефективних засобів їх обмеження та посилення резистентності від тінювального ураження.

Необхідність застосування ефективних засобів протидії тінювій владі знайшла відображення уряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, Закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» (2014), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, № 84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, № 1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінюзації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тінювої влади відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Я.Я. Дьяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції, тінюзації влади зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час, у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища зовнішнього тінювого двоєвладдя, його генези, метаморфоз окремих форм та стадій, причин і факторів його розвитку, засоби тінювого управління, закономірності ефективного обмеження тінювих процесів потребують подальшого спеціального дослідження.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного вивчення сутності тінювої влади, зокрема розширення зовнішнього її управління засобами тінювого «двоєвладдя».

Виклад основного матеріалу. Системний аналіз вітчизняних суспільних реформацій свідчить про наявність великої вірогідності стійкого відтворення суттєвих протилежностей інтересів влади та широких верств народу у виборі цілей, способів, вихідних засобів їх проведення. Чергові політичні аванси щодо вивільнення потенційно потужних національних продуктивних сил, зняття системних жорстких обмежень щодо даунгрейду з їх розвитку лишаються невиправданими. Відбувається лише модифікація цих протиріч, мімікрія щодо справжніх реформ, зміна конкретної форми та суб'єктів протистояння влади та суспільства. Пошук причин наявності закономірностей

на обмеження глибини суспільних реформацій, їх перетворення на черговий засіб перерозподілу власності та влади обумовлює необхідність дослідження особливостей їх механізмів, зокрема фундаментальних для суспільства процесів його демодернізації, відтворення в них потужної системи соціальної деградації, зокрема зовнішніх і внутрішніх процесів розвитку тіньового «двоєвладдя», перетворення його на системне явище факторів деформації національної влади.

Нашарування різноманітних цивілізаційних, культурно-історичних і церковно-релігійних систем у кінцевому підсумку призвело до появи в Україні досить строкатої двоїстої картини ціннісних орієнтирів, у тому числі й в політичному та, більш широко, геополітичному контексті. Ці світи перебувають у складній взаємодії між собою, аж до глибокого внутрішнього конфлікту між носіями різних цивілізаційних цінностей: «варіант конфлікту цивілізаційних цінностей всередині України спостерігається і сьогодні, зокрема – в політичній сфері найбільш яскраво [1, с. 453]. Проте, найзагрозливішим є те, що цей конфлікт цінностей пронизує гуманітарну сферу свідомості представників духовної та політичної еліти українського суспільства, що гальмує процес духовної та політичної консолідації української нації.

Так, принциповими проявами двоїстості влади – біполярності вітчизняної суспільної структури є тотальне фрактальне її поширення на всі її елементи, перш за все, інституційну структуру держави – змішану форму правління – парламентську – президентську, виборчу систему – пропорційно-мажоритарну, вестернізації влади і наявності суттєвих залишків радянської системи, наявності кількох центрів виконавчої влади – Адміністрації Президента і Кабінету Міністрів України, наявності «комплексних» (дуалістичних) систем галузей права, державно-приватних суб'єктів господарювання «Укроборонпрому», «Нафтогазу» тощо. Це неминуче призводить до виникнення суттєвих проблем з тінізацією діяльності цих інституційних владних структур.

Принципового значення для подальшого розвитку протиріч матриці «автономної» тіньової влади на національному суспільному просторі, як наступний тінізаційний синергичний крок, мала генеза моделі державного управління в Хазарському каганаті в епоху від VII до X ст., яка була перенесена на ґрунт та визначила своєрідність

моделі тіньової організації державної влади як в Україні, так і в багатьох інших країнах. Її сутність виявляється у формуванні системи державного правління, що іноді називається «двоєвладдям»: номінально на чолі країни стоїть національний лідер та місцевий владний клас, а за лаштунками офіційної, як віртуальної, влади реальний домінуючий вплив на владні процеси здійснює іудейська верхівка (чи наведена в іудаїзм місцева еліта). «Двоєвладдя» є найсуттєвішим синергетичним тіньовим явищем, що найістотніше посилив проблему тіньової «автономної» влади в Україні.

Хазарська держава виникає в VII ст. внаслідок розпаду Східно-Тюркського каганату. У першу половину VIII ст. Хазарія воювала з арабами, була ними підкорена, але внаслідок смут всередині ісламського світу (заміна халіфату Омейядів на Аббасидів) араби не змогли втримати панування в Хазарії, що призвело до певної стабілізації.

Подальші кроки до формування матриці «автономної» тіньової влади в Хазарії були зв'язані, починаючи з VI ст., з інтенсивною єврейською імміграцією. Першим поштовхом до цього спричинила грандіозна революція руху «маздакитів», яка схопила Іран і яку активно підтримувала єврейська община Ірану (одна із найвпливовіших на той час). Внаслідок поразки революції велика частина з іранських іудеїв вимушена була тікати на Кавказ, в регіони, що належали тоді хазарам. До першої хвилі еміграції приєдналися потім й інші, що було викликано переслідуваннями євреїв у Візантії, під час царювання Іраклія у VII ст. та Лева Ісавра у VIII ст., а також, вірогідно, і економічними потребами.

На межі VIII та IX ст.ст. в Хазарії стався переворот, внаслідок якого іудаїзм став «державною релігією». Реальна влада перейшла до правлячого прошарку суспільства, що складався з нащадків євреїв, котрі іммігрували до Хазарії за хазарської знаті, яка була наведена в іудаїзм. Офіційно на чолі країни стояв каган із давнього тюркютського роду, що сповідував іудаїзм. Але його влада була номінальною, фактично країною правив цар (бек) єврейського походження.

У IX ст. влада Хазарії, яку деякі дослідники визнають як одну з «наддержав» Східної Європи у IX–X ст.ст., розповсюдилась на Східноєвропейський степ і прилеглі північні області, що належали слов'янам. Тоді ізольоване князівство київських варягів стало васалом общини хазарських іудеїв, яка за допомогою моделі «двоєвладдя»

використовувала русів і слов'ян у війнах проти Візантії, християн і мусульман – шиїтів.

Поширення матриці «двоєвладдя», яке відбувалося задовго до та після Хазарії, набуло всезагального характеру, зокрема у європейських країнах, Америці, значно синергетично посилилась його специфічна ефективність через наявність таких явищ тіньового двоєвладдя [2], але вже на наднаціональному рівні, як «світового тіньового закулісся» [3] та тіньової «корпоратії» [4].

Таким чином, побудова ефективної системи влади в процесі трансформаційних процесів як засобу протидії її тінізації, обмеження та ліквідації паразитичного елітного сектора повинна спиратися на низку факторів, серед яких базове місце займає форма держави.

Процес модернізації влади, як її результат особлива двоїста структура соціально-економічного розламу розриває вітчизняний суспільний простір на дві асиметричні основні частини, які мають принципову відмінність в її цілях, способах та наслідках: на владно-елітний та ординарний сектори. Перший виступає як активна (гомеорезна) сторона трансляції квазімодернізаційних тенденцій щодо запозичення цінностей домінуючих країн, перетворення національного соціально-економічного простору на залежний напівколоніальний їх сегмент, що модифікується та адаптується до кола актуальних інтересів правлячої еліти (часто під суттєвим тиском зовнішнього управління). Ординарно-суспільний сектор презентує архаїзовану, асиметричну, ациклічну, неформальну сторону суспільної організації при об'єктивному прагненні до активізації принципів збереження, гомеостазу системи (традицій, культурної спадщини, системи цінностей).

Діалектична логіка становлення та розвитку «автономної тіньової влади» на попередніх етапах призвела до виникнення сучасного архаїзованого, небезпечного явища паразитарної «автономної» тіньової влади (паразитарної автономної влади всередині офіційної). Межі її поширення визначаються синергетичним впливом двох інтегрованих факторів – потужностей тіньової влади та бізнесу. «Автономна тіньова влада», перекладаючи свою частку фіскального тягаря на плечі ординарної, архаїзує її та змушує останню шукати можливостей виживання за допомогою наведеної тінізації.

До основних атракторів зовнішнього управління, що визначають сучасну активізацію ан-

тимодернізаційних трендів розвитку, посилення гетерогенності влади, зокрема «двоєвладдя» в Україні, слід віднести:

1) тінізаційну активізацію «двоєвладдя» засобами гібридної агресії;

2) тінізаційний тиск існуючих квазіімперій щодо формування тіньового «двоєвладдя»;

3) тінізаційний вплив зовнішньоекономічного реформування за квазіринковими моделями;

4) криміногенний тиск транснаціональних злочинних організацій;

5) тінізаційний вплив транснаціональної тіньової корпоратії;

6) вплив тінізаційної системи «світового» уряду.

1. Агресія Російської Федерації (РФ) проти України спричинила руйнівні наслідки для європейської та глобальної безпеки. Російсько-український конфлікт не тільки є результатом глибокої руйнації системи міжнародної безпеки, а й створює та підсилює глобальні тінізаційні ризики. Для опору та стримування агресора Україні разом з її міжнародними партнерами необхідно мати чітке розуміння природи та характеру цього конфлікту, його тінізаційної складової.

Поняття гібридної війни виявилось теоретично й практично найбільш придатним для визначення специфіки дій РФ, яка, поєднуючи мілітарні, політичні, квазімілітарні, дипломатичні, розвідувальні, інформаційні, економічні засоби, не гребуючи ядерним шантажем, послідовно намагається досягти в Україні та в інших точках світу власних геополітичних цілей засобами, що значно виходять за межі загальноприйнятих у сучасному світі.

Гібридну війну у загальному вигляді розуміють як воєнні дії, що здійснюються шляхом поєднання мілітарних, квазімілітарних, дипломатичних, інформаційних, економічних та інших засобів з метою досягнення стратегічних політичних цілей. Специфіка такого поєднання полягає в тому, що кожний із військових і невійськових способів ведення гібридного конфлікту застосовується у воєнних цілях та використовується як зброя. Перетворення на зброю (weaponization) відбувається не тільки в медійній сфері. Так само в прямому сенсі в ролі зброї, що завдає ураження різного рівня системам противника, застосовуються всі інші невійськові засоби ведення гібридної війни.

У Воєнній доктрині РФ міститься визначення характерної особливості сучасних воєнних конфліктів: «Комплексне застосування воєнної сили,

політичних, економічних, інформаційних та інших заходів невійськового характеру, які реалізуються з широким використанням протестного потенціалу населення і сил спеціальних операцій» [5]. Ця формула з'явилась у 2010 р. і збереглася після модифікації доктрини у 2014 р., вже після початку російської гібридної війни проти України. Те, що Гофман назвав «одночасним і адаптивним застосуванням», російські військові називають «комплексним застосуванням» [6].

Сучасна гібридна війна є однією з основних форм та інструментів існування тіньового «двоєвладдя», реалізацією механізмів його другої – тіньової складової влади засобами прихованих, потаємних, кулуарних, закритих від суспільства і світу, його особливої тінізаційної владної логістики, цілей функціонування, форм активізації його тінізаційного потенціалу і можливостей виживання за умов глобалізації світу надзвичайного потенційного посилення інформаційної насиченості і транспарентності дій влади. Відповідно ті чи інші заходи із пакета гібридних адаптуються до інтересів і цілей вузького кола функціонерів тіньового «двоєвладдя», зовні залишаючись звичайними заходами офіційної державної політики.

Гостра суспільно-політична криза 2013–2014 рр. наслідками якої скористалася Росія для розгортання збройної агресії, була «запрограмована» повільним переходом Української держави та суспільства від радянського з локалізацією тіньових владних структур, обмеженням їх впливу на державну політику та контролем з боку суспільства, до демократичного режиму з розвитком тіньовим «двоєвладдям», внутрішніми суперечностями між призначенням таких інститутів демократії, як вільні вибори, політична конкуренція і свобода думки, та поведінкою тіньових кланів і цілих соціальних груп, які використовували ці нові можливості, зокрема, для поширення свого впливу і використання влади у власних цілях, через механізми тіньової владної монополії.

Соціально-економічну кризу 1990–2020 рр. супроводжували механізми поширення тіньового «двоєвладдя», які ґрунтувалися на явищах реального правового вакууму для функціонування влади, релятивізації і фальсифікації суспільних вимог, розмивання меж між дозволеним і забороною у реальній асиметрії сегментів суспільних сфер. Внаслідок цього легітимна державна влада, її інститути використовувалися не для об-

слуговування суспільних інтересів, а для забезпечення вимог «другої», закритої від суспільства кланово-тіньової влади. Політична боротьба перетворилася на право монополізувати владу правлячим кланом через механізми тіньової позалаштункової гри.

У фінансовій сфері з початком гібридної війни РФ в Україні значно посилилась асиметрія у розвитку економічних суб'єктів на користь фігурантів тіньового «двоєвладдя» через гібридні схеми «бізнес-влада», масштаби системної корупції та дискреційні схеми обслуговування бізнесу. Цьому сприяло поширення методів карально-репресивного режиму податкового контролю, коли сумлінних платників податків з поза меж «автономної тіньової влади» органи Міністерства доходів і зборів України змушували здійснювати переплати податків у рахунок майбутніх податкових періодів. Фактичні переплати до Зведеного бюджету України збільшувалися з 45,0 млрд грн станом на 01.01.2010 до 62,5 млрд грн станом на 01.01.2014 (з урахуванням авансових внесків з податку на прибуток підприємств). Рейдерство набуло загрозливого поширення, істотно погіршивши і без того мінливий інвестиційний клімат у державі. А загалом частка перерозподілу ВВП через видатки сектору загального державного управління в Україні сягнула 49,0% ВВП у 2012 р. та 48,1% ВВП у 2013 р., ставши найбільшою серед країн, подібних за рівнем економічного розвитку. Водночас щороку посилювалася залежність збалансованості Пенсійного фонду та місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету.

Здобувши політичну незалежність, Київ автоматично не отримав незалежності економічної, ресурсної, технологічної чи управлінської. В значній мірі осередком впливу Росії на всі соціально-економічні процеси залишилась саме система тіньового «двоєвладдя». Маючи через неї достатньо інструментів впливу на поведінку України в енергетичній сфері, Росія тим самим контролювала її енергетичну політику. До 2013 р. Україна зберігала фактично повну залежність від прийнятих у Москві рішень, зокрема щодо:

- постачання на атомні електростанції України свіжого ядерного палива з Росії та вивезення відпрацьованого;
- постачання значних обсягів природного газу;
- постачання нафти та нафтопродуктів;
- завантаження нафтопереробної галузі України;

- завантаження роботи транзитних маршрутів транспортування природного газу, нафти (обсяги транспортування визначалися рішенням уряду Росії);
- стійкості роботи електроенергетичної та газотранспортної систем (залежить від синхронного режиму роботи систем України та Росії).

Зберігати такий високий рівень залежності енергетичного сектору України вдалося у тому числі через інфільтрацію російського лобі в органи державної влади та корумпування української еліти. Політика Росії щодо України в енергетичній сфері реалізовувалася за трьома основними напрямками, а саме: зниження залежності від України, збереження впливу на функціонування підприємств, блокування реформ.

Для утримання України у сфері свого впливу Росія запропонувала лобістам «російської» моделі різні інструменти тіншового «двоевладдя» – від політичної підтримки на виборах до відвертого корумпування українських посадовців та політиків. Саме на це й спрямовувалися схеми постачання енергоносіїв в Україну (природного газу, нафтопродуктів, ядерного палива), що, як з'ясувалося, стало одним із найдієвіших інструментів, і не тільки в Україні [6].

2. Тінізаційний тиск існуючих квазіімперій щодо формування тіншового «двоевладдя». Величезний тінізаційний вплив на історичний розвиток України здійснювали і здійснюють декілька імперій та постімперій – Росія, Австро-Угорщина, Німеччина, Османська імперія, Річ Посполита тощо, взаємодія яких між собою утворює потужний синергетичний ефект. Це не могло не позначитися на існуванні різних центробіжних тенденцій сучасної тіншової дезінтеграції українського суспільства. Так, дослідник українського суспільства Д.В. Яневський відмічає, що впродовж останніх 11 століть на території земель, що утворюють сучасну Україну, діяли принаймні біля 25 правових традицій та законодавчих комплексів в значній мірі імперського походження [7, с. 7–8].

Метрополія імперій (постімперій), як і імперські утворення, є головними провідниками домінуючого субдукційного тінізаційного впливу пануючого способу виробництва на периферію.

Особливо деформаційно небезпечними для українського суспільства є імперські впливи на національну еліту, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму власних верхів, у тому числі за допомогою спец-

служб, активний перерозподіл кращих людських ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії імперії.

В умовах глибокої кризи радянської (протоімперської) системи, «...дивлячись на вмирущу партію, заражену гангреною корупції, таємні служби готувалися привласнити собі всю повноту влади. Водночас перебуваючи і на вершині влади, і в сукупності регіональних структур, КГБ пронизав усю величезну советську імперію» [8, с. 35]. «Вибір Андропова був украй промовистий і офіційно й безперечно підтвердив факт, що таємні служби нарешті вирвали владу в Комуністичній партії. ...Проекти і стратегії розробляли в КГБ, Політбюро схвалювало їх, а потім повертало КГБ для реалізації. Справжньою владою був КГБ» [8, с. 14–15].

Таким чином, відбулося становлення сучасної системи тінізаційної діяльності істеблішменту Росії, спецслужб інших імперій в постімперський період їх розвитку, домінуючого їх впливу на весь пострадянський простір, у тому числі Україну, на подальший процес переродження, перш за все її еліти, набуття нею рис все більш паразитичного прошарку.

3. Тінізаційний вплив зовнішньоекономічного реформування за квазіринковими західними моделями. Згубність застосування псевдоліберальних моделей поведінки країн з перехідною економікою в глобалізованому світі виявляється в тім, що вони (моделі) є, головним чином, для розвинутих країн засобом проникнення на ринки більш слабких конкурентів для вилучення їх національних ресурсів і перерозподілу їх національного доходу на свою користь.

Запровадження в країнах, що знаходяться у стані трансформації прямо або через міжнародні організації типу МВФ–МБРР, використання явно збиткових моделей ринкового реформування, які сам Захід для себе не застосовував і не застосовує, продукує, зокрема, архаїзацію та тінізацію соціально-економічної структури в цих країнах через виснажувальний нееквівалентний обмін, що дає можливість для західних країн безперешкодного оволодіння ринком збуту та джерелами дефіцитної сировини, консервування для країн з перехідною економікою стану залежності, другорядності, маргинальності. При цьому вже західний транснаціональний капітал виступає як паразитарний елітний сектор, що діє переважно тіншовими методами (прямо або опосередко-

вано) і має найвищий потенціал тінізації по відношенню до інших секторів економіки країн, що знаходяться у трансформаційному стані.

4. Криміногенний тиск транснаціональних злочинних організацій. На початку XXI ст. транснаціональна злочинність набуває принципово нових рис і можливостей, сучасні злочинні транснаціональні організації глибоко інтегруються у тіньові владні процеси, стають неодмінним елементом «автономної тіньової влади», виходять далеко за межі економічної злочинної діяльності, втручаються в політичні процеси, зазіхають на безпеку особистості, суспільства, держави, що в концентрованій формі можна спостерігати в сучасній Україні. В Україні транснаціональна злочинність, мабуть вперше у світовій практиці, довела свою здатність не просто створювати загрозу національній безпеці, але реалізовувати цю загрозу у практичній площині: змінювати владу, кордони, окупувати за допомогою військової сили значні території, претендувати на роль політичного лідерства та вимагати визнання як повноцінних суб'єктів міжнародного права [9, с. 33].

Нагальною проблемою тінізації транснаціональної сфери є значне зростання рівня загроз національній безпеці держави та її складових з боку міжнародного тероризму, глобалізації тероризму. Відбувається взаємне посилення зв'язку між процесами розвитку тінізації влади як однієї з найсуттєвіших загроз економічній безпеці держави та специфічної форми глобалізації тіньової економіки – тероризму.

Для сучасного тероризму характерні такі основні ознаки:

- інтернаціональний характер терористичних угруповань, глобалізація її терористичних виявів;
- участь міжнародних терористичних організацій у поширенні своєї діяльності та впливу на інші регіони, активні спроби встановити контроль над територіями з багатими покладами корисних копалин, зокрема енергоносіїв;
- використання окремими державами терористичної діяльності для реалізації власних геополітичних інтересів; високий рівень фінансування терористичної діяльності;
- використання «автономної тіньової влади» як одного з головних джерел забезпечення терористичної діяльності;
- встановлення сталих зв'язків між терористичними організаціями і транснаціональною ор-

ганізованою злочинністю, у першу чергу наркобізнесом, контрабандою ядерних матеріалів та пристроїв, інших засобів масового знищення;

- поява нових видів тероризму, зокрема інформаційного та електронного (комп'ютерного);
- професіоналізм та підготовленість терористів на основі великого досвіду участі в численних конфліктах та терористичних актах;
- пристосування цілей національно-визвольної, релігійної, соціально-економічної боротьби для обслуговування терористичної діяльності тощо.

Можна стверджувати, що характерною особливістю нинішнього етапу «дискурсу безпеки» є його поступовий перехід в площину визнання транснаціональної злочинності як однієї з основних загроз національній безпеці України, яка за своїми масштабами виходить за межі традиційної кримінальної діяльності, має характеризуватися як «транснаціональна злочинність» у «тіньовій автономній владній сфері», характерними ознаками якої є:

- намагання дестабілізувати суспільно-політичну ситуацію в країні з метою глибокої тінізаційної деформації влади, отримання політичних, економічних преференцій, з претензією на створення кримінальних анклавів, влада в яких має належати лідерам транснаціональних злочинних організацій;
- тісна координація злочинної діяльності із зарубіжними спеціальними силовими постімперськими службами, участь представників цих спецслужб в діяльності транснаціональних злочинних організацій;
- політична підтримка кримінальної діяльності з боку найвищих посадових осіб іноземних держав, які фактично призначають керівників цих організацій, фактична легалізація їх діяльності шляхом політичної та інформаційної підтримки;
- участь в злочинній діяльності частини вітчизняних політиків, правоохоронців, які сприяють вчиненню провокацій, захвату приміщень та ін., намагаються створити позитивний імідж учасникам цих організацій;
- втягнення (за рахунок популістської політичної та антиукраїнської пропаганди) в діяльність транснаціональних злочинних організацій пересічних громадян, які підтримують діяльність цих організацій, пов'язують з цією діяльністю надії на заможне життя;
- втягнення (за рахунок використання фінансових ресурсів) в діяльність транснаціональних зло-

чинних організацій громадян, які ведуть антисоціально-цивілізований спосіб життя (наркоманів, криміналітет, осіб без постійного місця проживання та ін.);

- наявність потужного військового мілітарного ресурсу у вигляді новітньої зброї, техніки, обладнання, яке за своїми тактико-технічними показниками перевищує аналогічні вітчизняні зразки;
- інформаційне супроводження транснаціональної злочинної діяльності, що реалізується на рівні «інформаційної війни», яка фактично ведеться з використанням потужних можливостей іноземних держав.

Б. Тінізаційний вплив транснаціональної тіньової корпоративності. Транснаціональна тіньова корпоративність являє собою форму організації глобальної тіньової влади, ланку світової мегасистеми тіньових механізмів і зовнішніх тіньових впливів, при якій реальні важелі вищих і центральних органів влади належать корпораціям та їх владним сателітам, які чи то безпосередньо, інституційно, чи здебільшого у нетранспарентному режимі прямо або опосередковано впливають на розробку та реалізацію державних рішень та дій. На національному рівні формою впливу транснаціональної тіньової корпоративності є паразитарна елітна (олігархічна) «автономна тіньова владна» система як окрема ланка тіньового парасуспільства [10, с. 9–13].

Сучасна система тіньової корпоративності в значній мірі базується на новітніх тінізаційних інституційних закономірностях щодо відірваності контролю та менеджменту від власності. Сьогодні корпорації створюють свою внутрішню нормативну базу, свої правила зовнішньої поведінки, міжкорпоративних відносин і спрямовують все більше національних й інтернаціональних ресурсів на власні, егоїстичні цілі (процес, дуже точно визначений Р. Нейдером як «соціозабезпеченням корпорацій»), практично не турбуючись про наслідки своїх дій.

Б. Вплив тінізаційної системи «світового» уряду. Наднаціональна світова тіньова система влади – це складно організований надбудовний (над національною владою) комплекс тіньової влади різного рівня дієздатності, впливу, офіційної або тіньової (у межах тіньового парасуспільства) легітимації, окремі елементи якого виникали і розвивалися асинхронно, як системно відокремлені, асинкретичні, але за сучасних умов глобалізованого світу діють як синергетично організований вузол тіньових впливів на офіційну та тіньову національну владу. Це так званий Комітет ЗОУ, Синдикат, ілюмінати,

неоілюмінати, олімпійці, «Круглий стіл», Більдербергський клуб, Римський клуб та ін. [11].

Наднаціональне тіньове закулісся являє собою класичний приклад тіньової мегаструктури з відносно стійким режимом самоорганізації, цілісністю динамічної поведінки, коли на основі менш впорядкованого субстрату – національних тіньових структур влади – утворюються більш складні наднаціональні тіньові структури світового закулісся [12].

У даний час більша частина світового багатства контролюється невеликою групою кланів, які співробітничать у досягненні своїх комерційних і політичних інтересів. До числа їх відносяться Барухи, Лейби, Ротшильди, Рокфеллери, Варбурги, Моргани, Шиффи, Астори, Банди, Буши, Колінси, Дюрони, Ітони, Фримени, Кенеді, Лі, Онасіси, Рейнальдси, Сорос тощо. Вони діють через найпотужнішу мережу різних взаємозв'язаних, часто неформальних, недержавних організацій, відносний вплив яких у США та Європі протягом часу змінюється [13, с. 562–564].

Таким чином, історична логіка генези та розвитку «двоєвладдя», зокрема у сфері тіньового зовнішнього управління державою, регресу неформальної організації, своєрідної національної лібертеріанської моделі розвитку, – сектора різкої асиметрії у доходах, інституційної недемократичності, паразитарності, системної корупції, позанормативного регулювання внутрішніх відносин («внутрішньоавтономне звичаєве право», що адаптує до своїх вимог «зовнішнє» право офіційної держави) – це посилення системної загрози щодо загострення протиріч між владою та суспільством. Цей сектор є активним продуцентом явищ гальмування реформування, за посередництвом зовнішньотіньового тиску на владу, системних нездатностей влади до ефективної адаптації процесів незавершеної модернізації, демонтажу деінвестиційної, кримінальної системи тіньового перерозподілу власності та влади. Альтернатива цьому – проведення системного суспільного реформування, модернізації засобів досягнення його рубежів на базі врахування та співставлення їх з генетично особливою адекватністю вітчизняним соціально-економічним умовам, прогресивною складовою атракторів їх інституційної пам'яті, що забезпечить повернення суб'єктності державі, знищення паразитарної двоїстості тіньової влади.

Висновки

Діалектична логіка становлення та розвитку «автономної тіньової влади» на попередніх етапах призвела до виникнення сучасного архаїзованого, небезпечного явища паразитарної «автономної» тіньової влади (паразитарної автономної влади всередині офіційної). Межі її поширення визначаються синергетичним впливом двох інтегрованих факторів – потужностей тіньової влади та бізнесу. «Автономна тіньова влада», перекладаючи свою частку фіскального тягаря на плечі ординарної, архаїзує її та змушує останню шукати можливостей виживання за допомогою наведеної тінізації.

До основних атракторів зовнішнього управління, що визначають сучасну активізацію антимодернізаційних трендів розвитку, посилення гетерогенності влади, зокрема «двоєвладдя» в Україні, слід віднести:

- 1) тінізаційну активізацію «двоєвладдя» засобами гібридної агресії;
- 2) тінізаційний тиск існуючих квазіімперій щодо формування тіньового «двоєвладдя»;
- 3) тінізаційний вплив зовнішньоекономічного реформування за квазіринковими моделями;
- 4) криміногенний тиск транснаціональних злочинних організацій;
- 5) тінізаційний вплив транснаціональної тіньової корпоратії;
- 6) вплив тінізаційної системи «світового» уряду.

Історична логіка генези та розвитку «двоєвладдя», зокрема у сфері тіньового зовнішнього управління державою, регресу неформальної організації, своєї національної лібертеріанської моделі розвитку, – сектора різкої асиметрії у доходах, інституційної недемократичності, паразитарності, системної корупції, позанормативного регулювання внутрішніх відносин («внутрішньоавтономне звичаєве право», що адаптує до своїх вимог «зовнішнє» право офіційної держави) – це посилення системної загрози щодо загострення протиріч між владою та суспільством.

Альтернатива цьому – проведення системного суспільного реформування, модернізації засобів досягнення його рубежів на базі врахування та співставлення їх з генетично особливою адекватністю вітчизняним соціально-економічним умовам, прогресивною складовою атракторів їх інституційної пам'яті, що забезпечить повернення суб'єктності державі, знищення паразитарної двоїстості тіньової влади.

Список використаних джерел

1. Україна в Європі: пошуки спільного майбутнього : монографія / за ред. А. І. Кудряченка. Київ: Фенікс, 2009. С. 453.
2. Шафаревич И. Г. Мы и они. Москва : Эксмо: Алгоритм, 2010. С. 123–131.
3. Предборський В. А. Ієрархічні структури тіньової залежності. Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Держ. наук.–дослідн. ін-ту інформатизації та моделювання економіки. Київ, 2017. № 6. С. 3–8.
4. Предборський В. А. Корпоратія як потужна глобальна ланка тінізації суспільств. Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Держ. науково–дослідн. ін-ту інформатизації та моделювання економіки. Київ, 2017. № 9. С. 9–13.
5. Военная доктрина Российской Федерации. 2014. Декабрь. С. 7–8. URL: <http://static.kremlin.ru/media/events/files/41d527556bec8deb3530.pdf>.
6. Світова гібридна війна: український фронт. Харків: Фоліо, 2017. 496 с. С. 15–31.
7. Яневський Д. Б. Загублена історія втраченої держави. Харків : Фоліо, 2009. 252 с.
8. Блан Е. Родом із КГБ. Система Путіна. К. : Темпора, 2009. 360 с.
9. Жаровська Г. П. Транснаціональна злочинність організацій як реальна загроза національній безпеці України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2014. Вип. 27. Т. 3. С. 33–37.
10. Предборський В. А. Сучасна форма вітчизняного тіньового парасуспільства. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Наук.–дослідн. економ. ін-ту Мін-ва економіки України. К., 2016. Вип. 3. С. 9–13.
11. Предборський В. А. Ієрархічні структури тіньової залежності. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць Наук.–досл. економ. ін-ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Київ, 2017. Вип. 6. С. 3–8.
12. Свідзинський А. В. Синергетична концепція культури. Луцьк, 2008. 695 с.
13. Коулман Дж. Ієрархія заговорщиків: Комитет Трехсот. М.: «Древнее и современное», 2011. 616 с.

References

1. Ukraine v Yevropi: poshuky spilnoho maibutnoho : monohrafiia / za red. A. I. Kudriachenka. Kyiv: Feniks, 2009. S. 453.
2. Shafarevych Y. H. My y ony. Moskva : Eksmo: Alhorytm, 2010. S. 123–131.
3. Predborskyi V. A. Ierarkhichni struktury tinovoi zalezhnosti. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini:

zb. nauk. pr. Derzh. nauk.–doslidn. in–tu informatyzatsii ta modeliuvannia ekonomiky. Kyiv, 2017. № 6. S. 3–8.

4. Predborskyi V. A. Korpokratiia yak potuzhna hlobalna lanka tinizatsii suspilstv. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zb. nauk. pr. Derzh. naukovy–doslid. in–tu informatyzatsii ta modeliuvannia ekonomiky. Kyiv, 2017. № 9. S. 9–13.

5. Voennaia doktryna Rossyiskoi Federatsyy. 2014. Dekabr. S. 7–8. URL: <http://static.kremlin.ru/media/events/files/41d527556bec8deb3530.pdf>.

6. Svitova hibrydna viina: ukrainskyi front. Kharkiv: Folio, 2017. 496 s. S. 15–31.

7. Yanevskyi D. B. Zahublena istoriia vtrachenoi derzhavy. Kharkiv : Folio, 2009. 252 s.

8. Blan E. Rodom iz KHB. Systema Putina. K. : Tempora, 2009. 360 s.

9. Zharovska H. P. Transnatsionalna zlochynnist orhanizatsii yak realna zahroza natsionalnii bezpetsi Ukrainy. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. 2014. Vyp. 27. T. 3. S. 33–37.

10. Predborskyi V. A. Suchasna forma vitchyznianoho tinovoho parasuspilstva. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Nauk.–doslidn. ekonom. in–tu Min–va ekonomiky Ukrainy. K., 2016. Vyp. 3. S. 9–13.

11. Predborskyi V. A. Ierarkhichni struktury tinovoi zalezhnosti. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini :

zb. nauk. prats Nauk.–dosl. ekonom. in–tu Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. Kyiv, 2017. Vyp. 6. S. 3–8.

12. Svidzynskyi A. V. Synerhetychna kontseptsiiia kultury. Lutsk, 2008. 695 s.

13. Koulman Dzh. Yerarkhyia zahovorshchykov: Komytet Trekhsot. M.: «Drevnee y sovremennoe», 2011. 616 s.

Дані про автора

Предборський Валентин Антонович,

професор кафедри економічної теорії, Національний авіаційний університет, д.е.н., професор
e–mail: prvika2015@gmail.com

Данные про автора

Предборский Валентин Антонович,

професор кафедры экономической теории, Нацональнй авиационный университет, д.э.н., професор
e–mail: prvika2015@gmail.com

Data about the author

Valentin Predborskiy,

professor of the department economic theory NAU, doctor of economics, professor
e–mail: prvika2015@gmail.com

УДК 338.43

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415363>

ГАРБАР В.А.

Методи державного регулювання діяльності агрохолдингів

Предметом дослідження є сукупність методів державного регулювання діяльності агрохолдингів.

Метою дослідження є аналіз методів державного регулювання діяльності агрохолдингів.

Методи дослідження. У роботі використані монографічний метод, аналіз, метод порівняння та узагальнення даних.

Результати роботи. У статті з'ясовано сутність та види методів державного регулювання діяльності агрохолдингів. Встановлено, що важливість забезпечення державного регулювання діяльності агрохолдингів підтверджується необхідністю контролю за надмірною концентрацією ресурсів без прив'язки їх до розв'язання проблем сільських територій. З'ясовано, що холдингові структури в аграрному секторі економіки здійснюють свою діяльність на законних підставах, але окремі напрямки їх діяльності потребують встановлення нормативно–правових норм. Визначено, що адміністративні методи державного регулювання діяльності агрохолдингів реалізуються за допомогою регулюючих та контролюючих засобів. Здійснено класифікацію організаційних методів державного регулювання діяльності агрохолдингів. Розглянуто економічні методи державного регулювання діяльності агрохолдингів.

Галузь застосування. Державне регулювання економіки, економічна політика держави.

Висновки. Результати дослідження дають змогу стверджувати, що державне регулювання діяльності агрохолдингів має ґрунтуватися на адміністративних важелях впливу, що спрямовані на

забезпечення продовольчої безпеки, формування рівних конкурентних умов в агросекторі та на організаційних, які максимально направлені на моніторинго–статистичне, ділового–консульта– тивне, науково–кадрове, мотиваційне та партнерське забезпечення діяльності агрохолдингів для вирішення питань сільського розвитку.

Ключові слова: державне регулювання, правові методи, адміністративні методи, економічні методи, організаційні методи, аграрний сектор. агрохолдинг.

ГАРБАР В.А.

Методы государственного регулирования деятельности агрохолдингов

Предметом исследования является совокупность методов государственного регулирования деятельности агрохолдингов.

Целью исследования является анализ методов государственного регулирования деятельности агрохолдингов.

Методы исследования. В работе использованы монографический метод, анализ, метод сравнения и обобщения данных.

Результаты работы. В статье выяснено сущность и виды методов государственного регулирования деятельности агрохолдингов. Установлено, что важность обеспечения государственного регулирования деятельности агрохолдингов подтверждается необходимостью контроля за чрезмерной концентрацией ресурсов без привязки их к решению проблем сельских территорий. Выяснено, что холдинговые структуры в аграрном секторе экономики осуществляют свою деятельность на законных основаниях, но отдельные направления их деятельности требуют установления нормативно–правовых норм. Определено, что административные методы государственного регулирования деятельности агрохолдингов реализуются с помощью регулирующих и контролирующих средств. Осуществлена классификация организационных методов государственного регулирования деятельности агрохолдингов. Рассмотрены экономические методы государственного регулирования деятельности агрохолдингов.

Область применения. Государственное регулирование экономики, экономическая политика государства.

Выводы. Результаты исследования позволяют утверждать, что государственное регулирование деятельности агрохолдингов должно основываться на административных рычагах воздействия, направленных на обеспечение продовольственной безопасности, формирование равных конкурентных условий в агросекторе и на организационных, максимально направленных на мониторинго–статистическое, делово–консультативное, научно–кадровое, мотивационное и партнерское обеспечение деятельности агрохолдингов для решения вопросов сельского развития.

Ключевые слова: государственное регулирование, правовые методы, административные методы, экономические методы, организационные методы, аграрный сектор. агрохолдинг.

HARBAR V.A.

Methods of state regulation of agroholding activities

The subject of the study is a set of methods of state regulation of agricultural holdings.

The purpose of the study is to analyze the methods of state regulation of agricultural holdings.

Research methods. The monographic method, analysis, method of comparison and generalization of data are used in the work.

Results of work. The article clarifies the essence and types of methods of state regulation of agricultural holdings. It is established that the importance of ensuring state regulation of agricultural holdings is confirmed by the need to control the excessive concentration of resources without linking them to solving the problems of rural areas. It was found that holding structures in the agricultural sector of the economy carry out their activities on a legal basis, but some areas of their activities

require the establishment of regulations. It is determined that the administrative methods of state regulation of agricultural holdings are implemented through regulatory and controlling means. The classification of organizational methods of state regulation of agricultural holdings is carried out. Economic methods of state regulation of agricultural holdings are considered.

Field of application. *State regulation of the economy, economic policy of the state.*

Conclusions. *The results of the study suggest that state regulation of agricultural holdings should be based on administrative levers aimed at ensuring food security, creating a level playing field in the agricultural sector and organizational, which are maximally aimed at monitoring, statistics, business consulting, research and development, staffing, motivational and partnership support of agricultural holdings to address issues of rural development.*

Key words: *state regulation, legal methods, administrative methods, economic methods, organizational methods, agricultural sector; agroholding.*

Постановка проблеми. Протягом останніх років в аграрному секторі України домінуючу роль починають відігравати нові агропромислові формування, зокрема, агрохолдинги, які швидко зайняли досить перспективну та практично вільну нішу в сільському господарстві України. Виникнення агрохолдингів, по-перше, пов'язано з недосконалістю і провалами у функціонуванні економіки, відсутністю необхідних інституційних і правових умов для ведення ефективного бізнесу; по-друге, з неадекватною політикою держави, зокрема відсутністю повноцінного ринку сільськогосподарської землі. Наразі холдингові структури в аграрному секторі економіки здійснюють свою діяльність на законних підставах, але окремі напрями їх діяльності потребують державного регулювання щодо їх функціонування та є вкрай необхідними не лише інтегрованим структурам, а і їхнім сільськогосподарським контрагентам та селянам, які потерпають від соціально-економічної безвідповідальності агрохолдингів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження, пов'язані з державним регулюванням діяльності агрохолдингів в Україні, здійснювались низкою вітчизняних вчених, серед яких слід виділити О. Бородіну [1], А. Данкевича [2], Ю. Карпишина [3; 4], О. Могильного [5], О. Ходаківську [5], Г. Черевка [10] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз методів державного регулювання діяльності агрохолдингів.

Виклад основного матеріалу. Агрохолдинги – це об'єднання різних за розміром та організаційно-правовою формою сільськогосподарських підприємств, спрямовані на максимізацію економічного ефекту [2, с. 44].

Агрохолдинги характеризуються різними бізнес-портфелями з різним ступенем вертикальної інтеграції, але в основному спеціалізуються на вирощуванні сільськогосподарських культур та тварин. Обов'язковим в структурі агрохолдингу є присутність переробних підприємств. В структуру окремих агрохолдингів України включені власні торгівельні та постачальницькі компанії, фінансові організації – банки, страхові компанії тощо. При цьому кожному виду бізнесу надається статус юридичної особи з переходом на самоокупність.

Відтак, агрохолдинги є формою агропромислової інтеграції, які утворюються шляхом об'єднання капіталів різних секторів економіки для забезпечення технологічної єдності або економічної диверсифікації виробництва компаніями-інтеграторами. Серед існуючих в Україні агрохолдингів більшість утворилося з ініціативи несільськогосподарських організацій, в результаті чого аграрний сектор став більше спрямованим на підприємницькі аспекти і менше – на традиційно-соціальні.

Основними перевагами агрохолдингів є:

- зменшення податкового навантаження за рахунок об'єднання переробної галузі з сільськогосподарською та відкриття доступу до бюджетних програм на розвиток тваринництва або рослинництва;

- організація замкненого виробничого циклу, що зменшує кінцеві витрати реалізації сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки;

- концентрація фінансових, матеріальних, енергетичних та трудових ресурсів, яка дає можливість агрохолдингам провадити великомасштабне промислово-переробне виробництво із залученням сільськогосподарських підприємств;

- вирішення питань дефіциту коштів, за рахунок власних фінансово-кредитних установ, за

рахунок коштів інвесторів, які готові розміщати свої гроші в інтегровані структури та за допомогою оптимізації фінансових потоків між виробництвом сільськогосподарської сировини, переробкою та збутом [4, с. 65];

– мінімізація посередницького впливу на виробничі процеси, наслідком якого є зниження підприєємницьких ризиків та підвищення конкурентоспроможності структурних підрозділів шляхом створення замкнутого циклу виробництва [4, с. 66];

– створення позитивного іміджу компанії на аграрному ринку, який підкреслюється наявністю власної брендової лінії виробництва продукції.

Більшість експертів вважають стрімкий розвиток агрохолдингів в Україні, або феномен корпоратизації аграрного виробництва, позитивним явищем. Врожайність в більшості агрохолдингів, якщо не втручається погода із форс-мажорними обставинами, мінімум на 30% вища за середні по країні показники. Саме агрохолдинги першими впроваджують інновації, оптимізують процеси виробництва, зменшують втрати зерна під час виробничих процесів завдяки придбанню нової техніки, систем обліку та контролю та підвищенню кваліфікації персоналу.

Вища ефективність агрохолдингів обумовлена тим, що порівняно з іншими категоріями сільськогосподарських виробників вони мають кращі можливості фінансування і, як результат, доступ до кращих ресурсів аграрного виробництва (техніки, технологій, агрохімії, кадрів тощо). Агрохолдинги мають можливість залучати щороку до \$2 млрд. фінансових коштів. І саме вони найчастіше це роблять, адже мають доступ до дешевого ре-

сурсу завдяки таким інститутам, як ЄБРР та інші. Рейтинг деяких українських агрохолдингів оцінюється вище, ніж суверенний рейтинг держави. Серед таких компаній «Кернел», «Астарта», «Миронівський хлібопродукт», «UkrLandFarmingPLC» [8].

Взагалі, агрохолдинги вважаються привабливішими для інвестування та кредитування через свою багатопрофільність, яка дозволяє їм диверсифікувати ризики. Наявність значних ресурсів також надає змогу таким операторам успішно співпрацювати не лише з внутрішніми, але й із зовнішніми інвесторами.

Однак є й інший погляд на агрохолдинги та їхню ефективність. Своєю появою і розвитком агрохолдинги, по суті, компенсували в Україні відсутність ланцюжка розподілу товарів. Якщо в Україні розвиватиметься ринок капіталу і утвориться ланцюжок розподілу товарів, агрохолдинги зникатимуть.

Крім згаданих напрямів розвитку незмінною стратегією агрохолдингів тривалий час і особливо в останні декілька років залишається стратегія нарощення власних земельних ресурсів (табл. 1).

Протягом 2017–2019 рр. ТОП–10 лідерів на ринку оренди землі сільськогосподарського призначення була майже незмінною, підтверджуючи той факт, що великі агрохолдинги в переважній більшості зосереджуються на утриманні контролю над своїми землями та підвищенні ефективності їх використання.

Концентрація земель в межах однієї структури вважається негативною ознакою, оскільки створює умови для монополізації ринку земель або прямо, або опосередковано. Прямий вплив на

Таблиця 1. Рейтинг агрохолдингів України за розмірами земельного банку, 2017–2019 рр.

№ з/п	Назва компанії	Земельний банк, тис. га			Динаміка земельного банку (збільшення/зменшення)	Позитивний, нейтральний або негативний сумарний ефект
		2017	2018	2019		
1	KERNEL	602	560	600	↑	негативний
2	UkrLandFarming	605	570	470	↓	негативний
3	NCH (Агропросперіс)	430	430	410	↓	позитивний
4	Миронівський Хлібопродукт	370	370	370	↑	позитивний
5	Астарта	250	250	210	↓	нейтральний
6	HarvEast	97	123	147	↑	позитивний
7	Епіцентр Агро	44	110	127,5	↑	нейтральний
8	ІМК	137	137	123,9	↓	негативний
9	Мрія	180	165	119	↓	негативний
10	Укрпромінвест–Агро	122	122	116,5	↓	нейтральний

Джерело: складено за [7]

ситуацію спричиняють безпосередньо створені холдингами агропромислові компанії (через механізм оренди), опосередкований – через контроль придбаних підприємств (контрольний пакет акцій, часток в уставі товариства) (механізм суборенди) [6, с. 297].

Агрохолдинги наділені безсумнівними перевагами у порівнянні з іншими сільськогосподарськими підприємствами, але в більшості це стосується конкурентоспроможності агрохолдингів як бізнес-структур. Деструктивним чинником їх функціонування передусім відмічається негативний вплив на соціально-економічний розвиток сільських територій та на довкілля, який супроводжується розширенням за майном і доходами, безробіттям, загостренням інших соціально-економічних проблем у сільській місцевості. Відчутним стає поглиблення дисбалансу галузевої структури, нераціональне використання землі, поширення монокультуризації, недостатньої участі холдингових структур у вирішенні проблем сільського населення та розвитку сільських громад і територій.

Важливість забезпечення державного регулювання діяльності агрохолдингів в Україні підтверджується необхідністю контролю за надмірною концентрацією ресурсів без прив'язки їх до розв'язання проблем сільських територій.

Методи державного регулювання діяльності агрохолдингів – це способи впливу держави (державних органів) на соціально-економічні та організаційно-правові процеси розвитку агрохолдингів для забезпечення основних цілей аграрної політики держави.

За формами впливу методи державного регулювання діяльності агрохолдингів поділяють на прямі та непрямі методи регулювання, за засобами впливу – на правові, адміністративні, економічні та організаційні методи [9, с. 67].

Методи прямого впливу на діяльність агрохолдингів не виключають використання державної влади, яка носить адміністративно-правовий характер і базується на таких управлінських відносинах як дисципліна, відповідальність, влада, примус. Прямі методи державного регулювання безпосередньо впливають на діяльність суб'єктів господарювання, вони змушують їх приймати рішення, не економічним егоїзмом, а на приписах держави [3, с. 146].

Непряме втручання передбачає здійснення процесу державного регулювання за допомогою

використання податково-бюджетних і кредитно-грошових засобів державної економічної політики. Держава вживає заходів для запобігання кризовим ситуаціям у стратегічно важливих сферах економіки, зокрема це стосується сільськогосподарського виробництва, шляхом удосконалення інституційного забезпечення, формуючи сприятливе економічне середовище для діяльності у цьому секторі економіки. Перевагою непрямих методів впливу є те, що вони не порушують ринкової ситуації, впливають на мотивацію агрохолдингів, а недоліком – значний проміжок часу, який виникає між моментом прийняття державою заходів впливу і реальними змінами в результатах господарювання.

Правові методи державного регулювання щодо створення та функціонування агрохолдингів є вкрай необхідними не лише інтегрованим структурам, а й їхнім сільськогосподарським контрагентам та селянам, які потерпають від соціально-економічної безвідповідальності агрохолдингів. Одночасно зауважимо, що нині холдингові структури в аграрному секторі економіки здійснюють свою діяльність на законних підставах, але окремі напрями їх діяльності потребують встановлення нормативно-правових норм.

Адміністративні методи державного регулювання діяльності агрохолдингів реалізуються за допомогою регулюючих та контролюючих засобів, до яких відносять:

- формування принципів аграрної політики та визначення координат взаємної співпраці з агрохолдингами під час виконання загальнодержавних цілей розвитку аграрного сектора економіки, які необхідно чітко регламентувати у державних програмах, державних замовленнях тощо;

- норми до якості і сертифікації виробничих потужностей та продукції, яку виробляють агрохолдинги;

- обмеження на обсяги виробництва у вигляді квотування або лімітування обсягів випуску сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки;

- ліцензування зовнішньоекономічних операцій;
- визначення чітких рамок адміністративної та юридичної відповідальності, як держави та к і агрохолдингів.

Кардинально протилежними адміністративним методам державного регулювання діяльності агрохолдингів є організаційні, яким властивий

Таблиця 2. Класифікація організаційних методів державного регулювання діяльності агрохолдингів

Ознаки	Методи	Засоби	Інструменти
За змістом впливу	Морально–етичні	Мотиваційні	Популяризаційні конференції Благодійні проекти
	Соціально–партнерські	Партнерські	Меморандум про соціально–економічне партнерство
За способом впливу	Інформаційні	Моніторинго–статистичні	Статистичні спостереження Медіа– та інтернет ресурси
		Діалогово–консультативні	Брифінги Семінари та консультації
	Координаційні	Науково–кадрові	Підвищення кваліфікації кадрів Наукові проекти співучасті
		Проектно–програмні	Програми розвитку, проекти стратегій

Джерело: складено за [9; 10]

виключно непрямий характер впливу на об'єкт регулювання.

За змістом або за аспектами впливу на інтереси та мотиви поведінки агрохолдингів організаційні методи слід класифікувати на морально–етичні та соціально–партнерські, а за способом впливу – на координаційні та інформаційні (табл. 2).

Організаційно–інформаційні методи передбачають систематизацію, актуалізацію інформації та надання її шляхом проведення брифінгів, консультацій, семінарів, які мають замінити традиційні засоби надання інформації. Для виробників сільськогосподарської продукції важливим є своєчасне отримання актуальної, достовірної та повної інформації про поточну ситуацію та можливі зміни в регуляторній політиці, ціновій кон'юктурі внутрішнього і зовнішнього ринків засобів виробництва та сільськогосподарської продукції, інвестиційному кліматі тощо.

Організаційно–координаційні методи спрямовані на розвиток науково–кадрового забезпечення аграрної сфери. Адже агрохолдинги зацікавлені в активній політиці держави щодо підготовки висококваліфікованих кадрів і є здатними до співпраці в удосконаленні наукового забезпечення аграрної сфери.

Морально–етичні методи державного регулювання діяльності агрохолдингів реалізуються через застосування засобів роз'яснення та популяризація цілей та змісту аграрної політики України, засобів морального заохочення співпраці суб'єктів господарювання з місцевими органами влади.

Соціальні методи державного регулювання передбачають формування механізму взаємодії держави, бізнесу в особі агрохолдингів і суспіль-

ства, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників громадського життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку держави і суспільства, заснованого на врахуванні якомога ширшого кола стейкхолдерів.

Слід зазначити, що органи державного регулювання ще не опанували повною мірою методичний інструментарій організаційного методу впливу на розвиток та діяльність агрохолдингів, який би забезпечив, по–перше, створення умов для існування та розвитку кооперативно–інтеграційних систем і формувань типу фінансово–промислових груп, агрокомбінатів, комплексних оптових ринків, концернів, споживчих кооперативів, які є необхідною умовою для розвитку сільськогосподарства, по–друге, наявність незалежних служб, які б вивчали кон'юктуру аграрного ринку для прогнозування та поширення маркетингової інформації серед товаровиробників.

Економічні методи реалізуються у вигляді бюджетної підтримки, податкових пільг або спеціальних режимів оподаткування та кредитного забезпечення. Потрібно зауважити, що бюджетно–податкова підтримка як один із способів державного регулювання є найбільш привабливим для агрохолдингових структур та найдорожчим для держави. За рахунок фінансування із державного бюджету здійснюється цілеспрямоване регулювання виробничої діяльності агрохолдингів, що призводить до викривлення правил конкуренції та отримання ними надприбутків у формі ренти [3, с. 147].

Висновки

Державний регуляторний вплив має бути направлено на мінімізацію дестабілізуючого впливу

агрохолдингів на економіку України й агросферу. Водночас регуляторні дії держави мають базуватися на адміністративних важелях впливу, що спрямовані на забезпечення продовольчої безпеки, формування рівних конкурентних умов в аграрному секторі, та на організаційних – які максимально направлені на моніторинго-статистичне, діалогово-консультативне, науково-кадрове, мотиваційне та партнерське забезпечення діяльності агрохолдингів для вирішення питань сільського розвитку.

Забезпечення стійкого соціально-економічного сільського розвитку вимагає застосування переважно адміністративних методів регулювання діяльності агрохолдингів, які переважно мають бути направлені на демонополізацію тобто «деагрохолдигізацію». Це стосується впорядкування земельних відносин, законодавчого обмеження максимальних розмірів земельних масивів для протидії процесу латифундизації, забезпечення бюджетів сільських громад достатніми джерелами фінансування через нормативно-правове удосконалення процесу адміністрування податкових платежів агрохолдингових структур (територіальна прив'язка), забезпечення всебічної підтримки державою розвитку кооперативів та механізмів спрощення виходу малого й середнього аграрного виробника на зовнішні ринки безпосередньо через асоціації, спілки, кооперативи тощо.

Список використаних джерел

1. Бородина О. Яка модель агросектору необхідна Україні? Дзеркало тижня. Україна. 2012. № 18.
2. Данкевич А.Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 350 с.
3. Карпишин Ю.А. Методологічні засади державного регулювання діяльності агрохолдингів. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія : Економіка. 2017. Вип. 1 (7). С. 144–148.
4. Карпишин Ю.А. Теоретико-методологічні засади формування та функціонування агрохолдингів в Україні. Вісник ЖНАЕУ. 2016. № 2 (57), Т. 2. С. 59–70.
5. Могильний О.М., Ходаківська О.В. Агрохолдингизація сільського господарства України : аграрна політика та виклики майбутньому. Економіка АПК. 2017. № 6. С. 33–39.
6. Ніценко В.С. Роль агрохолдингів у розвитку сільських територій. Формування ринкової економіки : збірник наукових праць. 2015. Вип. 33: Проблеми

управління у великотоварних промислових формуваннях. С. 293–302.

7. ТОП–10 агрохолдингів за розміром земельного банку. URL : <https://agroveview.com/news/top-10-ahroholdynhiv-za-rozmirom-zemelnoho-banku-0>

8. ТОП–10 агрохолдингів України. Основні акценти в інфографіці. URL : <http://agroportal.ua/ua/publishing/infografika/top10-agrokhodlingovukrainy-aktsenty-2020-v-infografike/>

9. Ульяновченко Ю. О. Формування моделі державного регулювання конкуренції в аграрному секторі економіки України. Публічне адміністрування : теорія та практика. 2013. Вип. 1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2013_1_17

10. Черевко Г.В. Державне регулювання діяльності агрохолдингів в умовах конкуренції в сільському господарстві. Аграрна економіка. 2019. Т. 12, № 1/2. С. 67–78.

References

1. Borodina O. (2012). Yaka model' agrosektoru neobxidna Ukrayini? [What model of the agricultural sector does Ukraine need?]. Dzerkalo ty'zhnya [Mirror of the week]. # 18. [in Ukrainian].
2. Dankevych A.Ye. (2011). Rozvy'tok integrovany'x struktur u sil's'komu gospodarstvi [Development of integrated structures in agriculture] : monografiya. Ky'yiv : NNCz IAE. 350 s. [in Ukrainian].
3. Karpy'shy'n Yu.A. (2017). Metodologichni zasady' derzhavnogo reguluvannya diyal'nosti agrokholdy'ngiv [Methodological principles of state regulation of agricultural holdings]. Naukovy'j visny'k Mukachivs'kogo derzhavnogo universy'tetu. Seriya : Ekonomika [Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series : Economics]. Vy'p. 1 (7). S. 144–148. [in Ukrainian].
4. Karpy'shy'n Yu.A. (2016). Teorety'ko-metodologichni zasady' formuvannya ta funkcionuvannya agrokholdy'ngiv v Ukrayini [Theoretical and methodological principles of formation and functioning of agricultural holdings in Ukraine]. Visny'k ZhNAEU [Bulletin of ZhNAEU]. # 2 (57), T. 2. S. 59–70. [in Ukrainian].
5. Mogy'l'ny'j O.M., Hodaiv's'ka O.V. (2017). Agrokholdy'ngizaciya sil's'kogo gospodarstva Ukrayiny' : agrarna polity'ka ta vy'kly'ky' majbutn'omu [Agrocholization of agriculture in Ukraine: agricultural policy and challenges for the future]. Ekonomika APK [Economics of agro-industrial complex]. # 6. S. 33–39. [in Ukrainian].
6. Nicenko V.S. (2015). Rol' agrokholdy'ngiv u rozvy'tku sil's'ky'x tery'torij [The role of agricultural holdings in the development of rural areas]. Formuvannya ry'nkovoyi eko-

nomiky' : zbirnyk naukovy'x pracz [The formation of a market economy : a collection of scientific papers]. Vy'p. 33 : Problemy' upravlinnya u velykotovarny'x promy'slovy'x formuvannyax [Management problems in large-scale industrial formations]. S. 293–302. [in Ukrainian].

7. TOP–10 agroholdy'ngiv za rozmirom zemel'nogo banku [TOP–10 agricultural holdings by the size of the land bank]. Retrieved from : <https://agroreview.com/news/top-10-ahroholdynhiv-za-rozmirom-zemel-noho-banku-O> [in Ukrainian].

8. TOP–10 agroholdy'ngiv Ukrainy'. Osnovni akcenty' v infografici [TOP–10 agricultural holdings of Ukraine. The main accents in infographics]. Retrieved from : <http://agroportal.ua/ua/publishing/infografika/top10-agroholdingovukrainy-aktsenty-2020-v-infografike/> [in Ukrainian].

9. Ul'yanchenko Yu.O. (2013)/ Formuvannya modeli derzhavnogo reguluvannya konkurenciyi v agrarnomu sektori ekonomiky' Ukrainy'[Formation of the model of state regulation of competition in the agricultural sector of the economy of Ukraine]. Publichne administruvannya : teoriya ta prakty'ka [Public administration: theory and practice]. Vy'p. 1. Retrieved from : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2013_1_17 [in Ukrainian].

10. Cherevko G.V. (2019). Derzhavne reguluvannya diyal'nosti agroholdy'ngiv v umovax konkurenciyi v

sil's'komu gospodarstvi [State regulation of agricultural holdings in conditions of competition in agriculture]. Agrarna ekonomika [Agrarian economy]. T. 12, # 1/2. S. 67–78. [in Ukrainian].

Дані про автора

Гарбар Віктор Анатолійович,

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

e-mail: garbar_victor@ukr.net

Данные об авторе

Гарбар Виктор Анатольевич,

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и международных отношений Винницкого торгового-экономического института КНТЭУ

e-mail: garbar_victor@ukr.net

Data about author

Victor Harbar,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and International Relations of Vinnytsia Trade and Economic Institute KNTEU

e-mail: garbar_victor@ukr.net

УДК 339.7:338.246.025.2(477)

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415402>

CIPKO A.B.

Глобальні дисбаланси та дилеми для макроекономічної політики України

Актуальність теми дослідження. Система світового господарства неоднорідна, представлена країнами різного рівня інституційного та економічного розвитку, а відтак, її функціонування призводить до виникнення значних дисбалансів – дефіцитів і профіцитів у платіжних балансах. Наявність і постійна відтворюваність глобальних дисбалансів характеризує світове господарство як систему перерозподілу економічних ресурсів і доходів на користь вузького кола країн із розвинутими ринками.

Мета дослідження. Стаття присвячена аналізу природи та макроекономічних наслідків глобальних дисбалансів, осмисленню потенціалу регуляторної політики уряду щодо мінімізації зовнішніх і внутрішніх економічних дисбалансів країни.

Методологія. Дослідження ґрунтується на філософсько-теоретичній спадщині класичної економічної школи та макроекономічних концептах сучасного неолібералізму. Аналітичний інструментарій представлений теоретичними моделями та статистичними даними.

Результати. У роботі стверджується, що розбалансованість сучасної світової економіки та проблематичність макроекономічного регулювання причино закорінені у динамічній глобалізації та зумовленій нею зміні позицій країн на світових ринках, а також в усталеному поділі національних економік як відкритих систем на великі і малі економіки. Аналіз фокусується на структурних проблемах національних господарств: дисбаланси між валовим внутрішнім наявним доходом та су-

купними внутрішніми витратами, між національними заощадженнями та валовими внутрішніми інвестиціями, на фінансових проблемах самої держави. Звернуто увагу на особливості функціонування глобального фінансового ринку та його роль у посиленні дисбалансів.

Висновки. Обґрунтовані висновки про те, що участь на глобальних ринках країн із розвиненими внутрішніми ринками та слабких країн із квазіринками має своїми наслідками: 1) майже синхронне співіснування значних дефіцитів у торговельних балансах одних країн та значних профицитів у балансах інших; 2) розвинені країни користуються привілеєм капіталізувати іноземні заощадження; 3) найбільше потерпають країни із сировинними економіками, зокрема Україна («цінові ножиці» та боргова кабала).

Практичне значення. Отримані результати мають теоретико–пізнавальне та освітньо–виховне значення.

Ключові слова: глобальні дисбаланси, платіжний баланс, заощадження, інвестиції, зовнішній борг, макроекономічна політика.

СИРКО А.В.

Глобальные дисбалансы и дилеммы для макроэкономической политики Украины

Актуальность темы исследования. Система мирового хозяйства неоднородна, представлена странами разного уровня институционального и экономического развития, а поэтому ее функционирование порождает значительные дисбалансы – дефициты и профициты в платежных балансах. Наличие и постоянная воспроизводимость глобальных дисбалансов характеризует мировое хозяйство как систему перераспределения экономических ресурсов и доходов в пользу узкого круга стран с развитыми рынками.

Цель исследования. Статья посвящена анализу природы и макроэкономических последствий глобальных дисбалансов, осмыслению потенциала регуляторной политики правительства относительно минимизации внешних и внутренних дисбалансов страны.

Методология. Исследование базируется на философско–теоретическом наследии классической школы экономической науки и макроэкономических концептах современного неолитерализма. Аналитический инструментарий представлен теоретическими моделями и статистическими данными.

Результаты. В работе утверждается, что разбалансированность современной мировой экономики и проблематичность макроэкономического регулирования причинно укоренены в динамичной глобализации и обусловленной ею смене позиций стран на мировых рынках, а также в устоявшемся разделении национальных экономик как открытых систем на большие и малые экономики. Анализ сфокусирован на структурных проблемах национальных хозяйств: дисбалансе между валовым внутренним наличным доходом и совокупными внутренними расходами, между национальными сбережениями и валовыми внутренними инвестициями, на финансовых проблемах самого государства. Обращено внимание на особенности функционирования глобального финансового рынка и его роль в усилении дисбалансов.

Выводы. Обоснованы выводы о том, что участие на глобальных рынках стран с развитыми внутренними рынками и слабыми стран с квазирынками имеет своими следствиями: 1) почти синхронное сосуществование значительных дефицитов в торговых балансах одних стран и значительных профицитов в балансах других; 2) развитые страны пользуются привилегией капитализировать чужестранные сбережения; 3) наиболее потерпевшими являются страны с сырьевыми экономиками («ценовые ножицы» и долговая кабала).

Практическое значение. Полученные результаты имеют теоретико–познавательное и образовательно–воспитательное значение.

Ключевые слова: глобальные дисбалансы, платежный баланс, сбережения, инвестиции, внешний долг, макроэкономическая политика.

Global Imbalances and Dilemmas of Ukrainian Macroeconomic Policy

Relevance of the topic researched. *The system of the world economy is heterogeneous, represented by countries of different levels of institutional and economic development, and therefore, its functioning leads to significant imbalances – deficits and surpluses in balance of payments. The presence and constant reproducibility of global imbalances characterizes the world economy as a system of redistribution of economic resources and incomes in favor of a narrow range of countries with developed markets.*

The purpose of this research. *The research is devoted to the analysis of the nature and macroeconomic consequences of global imbalances, understanding the potential of the government's regulatory policy to minimize external and internal economic imbalances of the country.*

Methodology. *The study is based on the philosophical and theoretical heritage of the classical school of economics and macroeconomic concepts of modern neoliberalism. Analytical tools are presented by theoretical models and statistical data.*

Results. *The paper argues that the imbalance of the modern world economy and the problems of macroeconomic regulation are rooted in dynamic globalization and the resulting change in the position of countries in world markets, as well as in the established division of national economies as open systems into large and small economies. The analysis focuses on the structural problems of national economies: the imbalance between gross domestic disposable income and aggregate domestic expenditures, between national savings and gross domestic investment, and the financial problems of the state itself. Attention is paid to the peculiarities of the functioning of the global financial market and its role in strengthening imbalances.*

Conclusions. *Reasonable conclusions that the participation in global markets of countries with developed domestic markets and weak countries with quasi-markets has the following consequences: 1) almost synchronous coexistence of significant trade deficits in some countries and significant surpluses in the balances of others; 2) developed countries enjoy the privilege of capitalizing on foreign savings; 3) countries with raw material economies suffer the most, in particular Ukraine ("price scissors" and debt bondage).*

Practical meaning. *The obtained results have theoretical–cognitive and educational significance.*

Keywords: *global imbalances, balance of payments, savings, investments, external debt, macroeconomic policy.*

Постановка проблеми. Функціонування й розвиток національних економік в умовах союдогення суттєво ускладнилось унаслідок двох головних чинників: глобалізаційних процесів та пандемії коронавірусу. Якщо перший із них за своєю природою є об'єктивно зумовлена даність нашого часу, результат еволюції іманентних вільній економіці ринково–конкурентних сил, то другий, звісно, має суто випадковий характер, масштабність його поширення пов'язана із звичайним людським невіглаством, а подолання, як показує історичний досвід ряду інших епідемій, залежить від винайдення ефективних засобів лікування. Зважаючи на наслідки глобалізації економічної сфери життєдіяльності людини і суспільства, мусимо звернути особливу увагу на те,

що система світогосподарських зв'язків і залежностей склалася натеper і як система глибоких дисбалансів, або, іншими словами, як діюча система перерозподілу економічних ресурсів і доходів світу на користь вузького кола економічно (ринково) розвинених країн. Україна, на превеликий жаль, за збігом низки обставин перебуває у лоні тих країн, що лише прагнуть трансформувати свої політико–економічні системи, аби повною мірою активізувати підприємницьку ініціативу та ринкові стимули економічного розвитку. Водночас, як показує реальний стан справ щодо ринкових реформ, наша країна істотно здає свої позиції, поступаючись уже і тим країнам–сусідам, які на початку 1990–х років мали гірші стартові позиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема причино–наслідкових залежностей між дисбалансами глобальної та національної економік – суть важлива, однак вона, на жаль, ще далеко не досліджена, а її науковий аналіз у літературі обмежується переважно або емпіричними оцінками, або теоретичним моделюванням. З–поміж найбільш цікавих і конструктивних розвідок у цьому напрямі варто, з нашого погляду, виділити публікації С. Корабліна [1], Р. Кабальєро, Е. Фархі і Р.–О. Гурінша [2], Б. Ейгенгіна [3], Ф. Лейна і Дж. Мілезі–Ферретті [4] та ін.

Мета статті – поглиблений аналіз природи та макроекономічних наслідків глобальних дисбалансів, осмислення потенціалу регуляторної політики уряду щодо мінімізації зовнішніх і внутрішніх економічних дисбалансів, індикатором яких є платіжний баланс.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економічної глобалізації в цілому – глибоко суперечливий процес, який, з одного боку, відкриває країнам небачені раніше можливості співпраці у різних сферах суспільного життя і досягнення завдяки цьому більш високого рівня національного добробуту, а з іншого, – призводить до виникнення і накопичення дисбалансів у фінансово–економічних зв'язках країн різного рівня соціально–економічного і культурно–цивілізаційного розвитку.

Глобальні дисбаланси – це одна з найбільш складних і дискусійних проблем для макроекономістів і політиків. Під цією дефініцією зазвичай розуміють значні за масштабами і перманентні за характером порушення рівноваги у тісно взаємопов'язаних мега– та макроекономічних системах, які генерують нерівномірний розподіл економічних вигод для країн–учасниць та ризику для економічної безпеки економічно слабких держав.

Наразі увага науковців і політиків здебільшого фокусується на декількох глобальних дисбалансах, як–от: дефіцитах і профіцитах платіжних балансів багатьох країн; відриві фінансової економіки від реальної у провідних країнах і у глобальній системі зв'язків; поглибленні соціально–економічної «прірви» між країнами «золотого мільярду» та периферією глобалізованого світу; невідповідності фінансової допомоги та умов її надання з боку міжнародних фінансових інституцій реальним економічним потребам країн, що розвиваються, і з транзитивною економікою;

змінах балансу сил у світовій економіці через появу нових потужних гравців тощо.

Зважаючи на множинність глобальних дисбалансів, вважаємо, можна виділити у логічній послідовності їх певні види, а саме:

- інституційні дисбаланси, що закладені диференціацією інституційних середовищ понад двох сотень країн світу. Адже, погоджуючись з теоретиками неоінституціоналізму, якраз суспільні інституції є ключовим фактором різючого поділу світу за рівнем економічного розвитку та відповідно добробуту населення;

- структурні дисбаланси, узагальненим виразом яких став передовсім поділ світу за рівнем індустріального розвитку, зокрема на технологічно розвинені та сировинні економіки. Практикою доведено, що проста наявність природно–ресурсного багатства за недалекогоглядної і рутинної політики держави часто перетворюється у «прокляття», стає чинником консервації застарілої структури її господарства. Водночас вихід у технологічні лідери у тих чи інших секторах економіки гарантує країні значні економічні вигоди за рахунок інновацій та порівняльних переваг;

- макрофінансові дисбаланси, які повсякчас фіксуються платіжними балансами задля того, аби уряди були в змозі оперативного реагувати на небажані для їхніх країн валютно–фінансові перекоси і загрози щодо втрати переваг від повноцінної участі у системі міжнародного поділу праці.

Між тим, і національна політика макроекономічного регулювання зовнішньоекономічної сфери також є вельми суперечливою, що стає цілком очевидним, коли знайомишся із методологією формування платіжного балансу. Обліковий принцип подвійного запису передбачає обов'язковість сумарного урівноваження потоків реальних цінностей (товарів і послуг) та валютних коштів, що перетинають державний кордон. Відповідно до своєї структури цей баланс логічно послідовно фіксує три групи рахунків: 1) поточних операцій; 2) руху капіталів; 3) зміну золотовалютних резервів держави. Отож, дисбаланс у той чи інший бік по рахунку поточних операцій майже автоматично знаходить відображення в іншому дисбалансі – по фінансовому рахунку (закордонних активів і боргових зобов'язань країни). Так само, дефіцит чи профіцит в цілому платіжного балансу та його динаміка мають пряме відношення до проблеми зовнішнього боргу країни,

характеризуючи ступінь спроможності держави та господарюючих суб'єктів своєчасно чи взагалі виконувати свої зовнішні боргові зобов'язання.

Особливе значення у розумінні природи розбалансованості світової економіки та складності проблеми макроекономічного регулювання з боку держав має належне усвідомлення того факту, що глобалізація економічних процесів та зумовлена нею зміна місць країн на світових ринках відбувається на тлі усталеного вже поділу національних економік ринкового типу (як відкритих систем) на так звані великі і малі економіки. До великих відкритих економік відносяться економіки тих окремих країн (і об'єднань), котрі своєю потугою здатні впливати на решту економік світу (це – США, ЄС, Китай, Японія). Відповідно малими вважаються економіки тих країн, які фактично залежні від зовнішніх впливів, здатних у період світової рецесії перетворюватися в «шоки» для слабких економік. До останніх, звісно, у першу чергу, належать країни, що розвиваються, та країни з перехідною (транзитивною) економікою, зокрема й Україна. Саме ця об'єктивна реальність нашого часу суттєво позначається на можливостях проведення ефективної макроекономічної політики різних держав та на стані їхніх платіжних балансів.

Вельми значущою є не лише проблема наявного негативного дисбалансу з урахуванням його масштабів і тривалості існування, але і врахування того, про яку саме країну йдеться. Якщо мовити про малу, а значить, і слабку, економіку, то, приміром, торговельний дисбаланс є проблемою лише самої країни. Так, Греція майже 40 років ухитрялася постійно жити з чималим торговельним дефіцитом платіжного балансу, що зрештою призвело до накопичення величезного зовнішнього боргу, котрий більш ніж удвічі перевищив її ВВП і поставив країну перед загрозою дефолту. Врятувало Грецію лише її членство у Євросоюзі, де їй надали фінансову допомогу, але ж за це довелося розплатитися відповідними активами (правами власності) і, звичайно, поплатитися своєю політичною репутацією.

Глобальні дисбаланси – це не тільки спадок від середньовічної епохи колонізації світу, а й самовідтворюваний (об'єктивний) результат дії сучасного глобального ринку. Країни – експортери сировинної продукції фінансово потерпають двічі: 1) від так званих цінових ножиців та 2) від боргової кабали. Через «цінові ножиці» сировинні економі-

ки перетворюються у стійких донорів розвинених країн за схемою: масований експорт сировинної продукції унаслідок перевищення ринкової пропозиції над попитом призводить до її здешевлення; водночас через масовий ріст попиту на технологічно складну і готову для кінцевого споживання продукцію, з одного боку, та монополізм її продавців, з іншого, – ця продукція цінується дуже високо, приносячи надприбутки своїм виробникам і посередникам. Далі, маючи від'ємне сальдо по торговельному балансу та відповідно проблеми із покриттям бюджетного дефіциту країни зі слабкою економікою змушені робити валютні запозичення у розвинених країн та міжнародних фінансових інститутів. Хронічна зовнішня заборгованість держави погіршує умови отримання наступних позик. Уряд потрапляє у «зачароване коло» колосальних витрат і нескінчених боргів.

Зовсім інакше сприймаються ті ж дисбаланси в економічно заможних країнах. Там також протягом останніх декількох десятиліть сформувалися хронічні зовнішньоекономічні дисбаланси. З одного боку, це країни зі значними дефіцитами по рахунку поточних операцій (США, Велика Британія, Індія, Австралія та ін.), а з іншого, – країни з великими профіцитами (Німеччина, Японія, Нідерланди, Саудівська Аравія, Швейцарія та ін.). Через величезні розміри та хронічний характер дисбалансів у цих країнах виникли подібні, але, зрозуміло, з протилежним знаком, проблеми і в малих економіках тих країн, котрі є їхніми торговельними партнерами. Тож, дисбаланси стали хронічними вже для багатьох країн, різних за «ваговою» категорією, і світ стійко поділився на країн-кредиторів та країн-боржників. І це дає підстави говорити вже про глобальні дисбаланси, що становлять загрози для функціонування системи світової економіки. Як пише американський економіст Р. Маккіннон, «безперечно, що майже три десятиліття торговельного дефіциту США зробили глобальну торговельно-фінансову систему високоаварійною» [5, р. 81].

Саме глобальні фінансові дисбаланси, досягши своєї критичної межі, на думку багатьох економістів, спричинили світову фінансово-економічну кризу 2008–2009 рр. Утім, прихильники теорії змови схильні просто звинувачувати чи не в усіх потрясіннях світової економіки американську владу, яка, мовляв, навмисно створила систему «глобальних дисбалансів», аби США могли бага-

тіти, поглинаючи ресурси усього світу. Насправді, проблема виглядає куди складнішою. Дисбаланси, про які йдеться, склалися упродовж уже багатьох десятиліть. Для прикладу, величезний торговельний дефіцит США в 2000-і рр. коливався в діапазоні 1–2% світового ВВП, і майже таким за обсягом був і сукупний профіцит країн-експортерів нафти. Примітним є й інший глобальний дисбаланс: рівень заощаджень у США і Великій Британії роками не перевищував 3% від наявного доходу сімей, а в окремі роки навіть був від'ємним, тоді як у багатьох інших країнах він був значно вищим, у Китаї зокрема – 20–25%.

Згідно з дослідженнями американських макро-економістів Р. Кабаллеро, Е. Фархі і П.-О.Гурінчі [2], глобальні дисбаланси не є загрозою для капіталізму, вони цілком вписуються у загальносвітову економічну рівновагу. На їх думку, усі дисбаланси глобальної економіки є похідними від ключового дисбалансу – між розвитком реальної економіки та фінансової сфери у країнах, що розвиваються (включно із Китаєм), та в країнах-експортерах нафти. Фінансова система у цих країнах, котрі становлять майже три чверті світу, вже довгий час залишається геть слабкою, а відтак, зростання тамтешніх економік і доходів призводить до відтоку національного капіталу за кордон, у місця зосередження глобальних фінансових центрів. Так, у Китаї більшість банків та великих нефінансових корпорацій досі належить державі, а звідси їхня низька ефективність; так само у Росії, потужному експортері нафти й газу, банківська система слабка і нестійка, а фондові ринки малоліквідні. На противагу їм та іншим, англосаксонські країни створили найрозвиненішу у світі систему фінансових інструментів для акумуляції приватних заощаджень і перетворення їх в інвестиційний ресурс. Виходить так, що через неспроможність власних фінансових систем ефективно трансформувати заощадження домогосподарств в капіталовкладення, заощадження широким потоком хлинули в ті країни, де їх охоче і вміло капіталізують. Авжеж, це стосується і України, де все ще широко практикуються «сірі» схеми офшоризації економічної діяльності, передусім великого корпоративного бізнесу.

Унаслідок означених вище процесів у країнах із розвиненими фінансовими ринками торговельний баланс постійно вже формується зі

значним дефіцитом, тоді як в країнах із квазі-ринковою (ринково неповноцінною) економікою – навпаки, зі значним профіцитом. Далі, надвеликий притік заощаджень звідусіль, особливо з нафтовидобувних країн, відповідно до основного закону ринку (попиту і пропозиції), максимально збив відсоткові ставки у США, унаслідок чого девальвувалися стимули до заощаджень в американців, а їхньому уряду відкрилась чудова можливість дешевого фінансування бюджетного дефіциту. Як бачимо із цього ланцюжка подій, виникнення й існування глобальних дисбалансів – це, по суті, не вияв чиеїсь злої волі, у даному випадку – владної еліти США, а об'єктивний системний результат функціонування глобального ринку, дії закону попиту й пропозиції.

Утім, як показує практика, і найрозвиненіші фінансові ринки, якими вони є в США, можуть дати збої. Величезний притік дешевого капіталу породив надвелику спокусу фінансових гравців до ризикових операцій, особливо із похідними цінними паперами (ф'ючерсами, опціонами тощо). Коли ж у 2008 р. «фінансова бульбашка» луснула, світ накрила глобальна фінансово-економічна криза. «Роздуті» ажіотажем на фондовому ринку фінансові борги паралізували реальний сектор економіки. Порятунком із тодішньої кризи багатьма державами було знайдено у масованому «вливанні» бюджетних коштів у статутний капітал крупних компаній та у запровадженні більш жорстких обмежень для фондового ринку. Унаслідок таких дій глобальні дисбаланси дещо скоротилися, проте додалися проблеми у держав із бюджетними дефіцитами. Певна річ, глобальні дисбаланси і надалі зберезуться, справляючи суттєвий вплив на макроекономічну проблематику країн різного рівня економічного (або, що то ж саме, ринкового) розвитку. Як один із доказів цього, після згаданої кризи глобальний попит на американські фінансові активи пішов у такий ріст, що прибутковість по державним облігаціям США упала майже до нуля, а курс їхнього долара стосовно євро підскочив на 20%.

Скорочення масштабів глобальних фінансових дисбалансів, яке продовжилось після кризи до 2013 р. і торкнулося країн-лідерів (США, Китаю, Японії, Німеччини), деякі експерти поспішно сприйняли як початок кінця існуванню проблеми розбалансованості глобальної економіки [3]. Звісно, їхня думка мала під собою відповідне

макроекономічне обґрунтування. Оскільки сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу є не що інше, як різниця між сукупним доходом країни (валовим національним наявним доходом) та сукупними внутрішніми витратами, постільки наявність дефіциту по цьому рахунку вказує на те, що витрати країни перевищують її дохід. Відтак, як позитивний ефект економічної кризи, скорочення внутрішнього попиту призводить до скорочення імпортних закупівель і, в підсумку, відбувається саморегулювання платіжного балансу.

Проте, більш багатоголосою була і залишається думка про те, що тенденція до зменшення глобальних дисбалансів є тимчасовою, і з подоланням пандемії covid-19 та в міру піднесення світової економіки масштаби дисбалансів знову зростатимуть [4]. Ця думка підкріплюється історичними аргументами, зокрема тим, коли стагфляційний шок 1973–75 рр. призвів до світових енергетичної і валютної криз, на які економіки індустриально розвинених країн відреагували структурними трансформаціями, заклавши таким чином передумови для наступного піднесення світової економіки. Тому є рація вважати, що масштаби глобальних дисбалансів не лише віддзеркалюють поточний стан глобальної економіки, а й пов'язані зі значними макроекономічними проблемами країн, котрі потерпають від таких дисбалансів. Поглянувши на теперішню динаміку, приміром, торговельного балансу як основної складової рахунку поточних операцій, знову таки бачимо, що масштаби глобальних дисбалансів збільшуються (див. таблицю).

Україна у представленій таблиці виглядає, м'яко кажучи, геть скромно. У вічі кидаються незначні обсяги її експортно-імпортних операцій та, ще більше, наростання торговельного дефіциту. Ця обставина є особливо тривожною, якщо враховувати напівреформований стан вітчизня-

ної економіки, її тривале інвестиційне «голодування» і так само постійні зовнішні валютні запозичення держави, а тепер ще й наслідки пандемії коронавірусу та військові витрати, пов'язані із агресією Росії.

Макроекономічна теорія традиційно зосереджує увагу головню на проблемах забезпечення внутрішньої рівноваги національного ринку. Згідно з кейнсіанським підходом інтересам країни відповідає не та макроекономічна рівновага, що складається сама собою, себто під дією ринкової стихії, а та, яку покликаний забезпечувати уряд інструментами фіскальної і монетарної політики. Тільки завдяки активному регулюванню макроекономічної кон'юнктури можливо певною мірою нівелювати циклічність розвитку, упереджувати негативні наслідки як криз, так і «перегрівів» економіки (росту цін). Таким чином, політики і суспільство мають розуміти, що «ціною» макроекономічної рівноваги, бажаної для конкретного суспільства у той чи інший період, може бути або наявність позитивного (активного) сальдо по рахунку поточних операцій, або негативного (дефіциту). Виходить, що зовнішня розбалансованість, яка виявляється при складанні платіжного балансу, загалом має сприйматися як цілком прийнятний для країни її економічний стан.

Отож, коли уряд своїм пріоритетним завданням обирає забезпечення економічного зростання і повної зайнятості, вдаючись у такому разі до захоплення сукупного попиту, передовсім інвестиційного, то, унаслідок такої політики, суспільство може отримати зростання обсягів імпортних закупівель і, як правило, дефіцит торговельного балансу. Коли ж пріоритетом для нього стає приборкання інфляції (уникнення «перегріву» економіки), для чого необхідно обмежити сукупний попит, то, як наслідок, зростатиме безробіття, але при цьому збільшується товарний експорт

Таблиця 1. Світова динаміка експорту та імпорту у 2015–2017 рр., млрд. дол. *

Країни	Роки								
	2015			2016			2017		
	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо
Світ в цілому	16413	16559	-146	15886	16044	-158	17585	17833	-248
США	1502	2313	-811	1451	2250	-799	1546	2408	-862
Китай	2273	1679	+594	2098	1588	+510	2263	1844	+419
ЄС-28	5271	5123	+148	5224	5116	+108	5718	5640	+78
Німеччина	1329	1058	+271	1341	1061	+280	1450	1174	+276
Україна	38	37	+1	36	39	-3	36	49	-13

* Складено за даними [6].

і поліпшується торговельний баланс. Це класичне, або стандартне, розуміння сенсу та наслідків макроекономічного регулювання.

Між тим, коли той чи інший дисбаланс в економічних зв'язках країни із зовнішнім світом стає хронічним, виникає загроза розвитку негативних процесів, здатних підірвати внутрішню рівновагу національної економіки. Так, оскільки сальдо балансу поточних операцій відображає співвідношення національних заощаджень та внутрішніх інвестицій, постільки від його значень залежать функціонування фінансових ринків країни, рівень відсоткової ставки, а отже, і стан ділової активності, рівень зайнятості, доходів населення тощо. Окрім того, сальдо цього рахунку має безпосередній вплив на обмінний курс національної валюти, і тому, у разі її знецінення, може спричинити валютну паніку в країні («втечу від грошей» власної держави), а у разі подорожчання – підриє конкурентоздатності вітчизняних товаровиробників. Як бачимо, ефект макроекономічного регулювання із позитивного у короткочасному періоді може змінюватися на негативний у віддаленій перспективі.

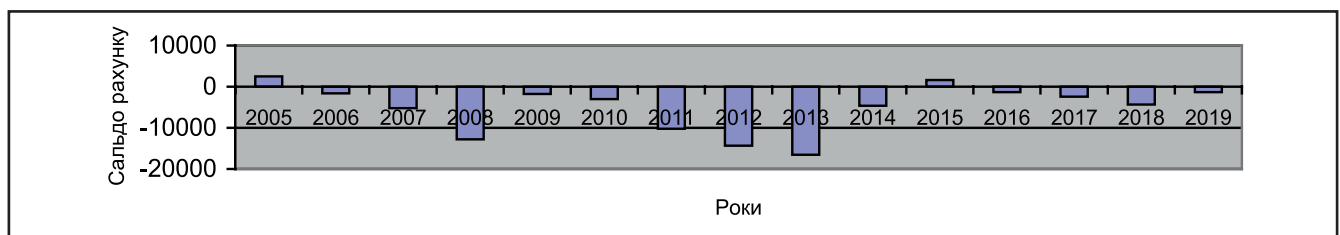
В Україні платіжний баланс характеризується саме як хронічно нестабільний. Це відбувається головним чином тому, що у нас товарний експорт має яскраво виражену сировинну спрямованість (руда і металопродукція первинної обробки, зерно, олія, хімічні добрива тощо), тоді як товарний імпорт охопив багато навіть із того, що могло б стати справою власного виробництва. Це, з нашого погляду, пояснюється олігархічно-клановою системою влади, що склалася і міцно утримується, використовуючи потужні мас-медіа та політику популізму. Тому зміна правлячих сил призводить до надання різного роду преференцій чи то експортерам сировинної продукції, чи то імпортерам товарів ширвжитку, замість того, щоби усерйоз дбати про відродження і розвиток національного конкурентоспроможного виробництва. Як наслідок, через недолугу економічну політику країна щоразу потерпає від зовнішніх

«шоків» (цінових, валютних, енергетичних). Щоправда, дещо поліпшують валютну скруту нашої країни надходження коштів від «заробітчани», обсяг яких останніми роками досяг 11–12 млрд. дол. Загалом невтішний стан рахунку поточних операцій України показує рисунок.

За даними Світового банку, за період 1990–2018 рр. падіння реального ВВП показали лиш дві (!) країни – Україна (–36,1%) і Грузія (–0,8%). У цей період частка обробної промисловості у структурі ВВП нашої країни впала з 44,6 до 11,5%, майже зрівнявшись із часткою сільського господарства (10,1%), чия експортна виручка тепер визначає динаміку валютного курсу гривні, інфляції та загальної платоспроможності країни. «Так, – слушно зауважує С. Кораблін, – отримавши унікальний стартовий капітал, ми розміняли його на економічну структуру 100-річної давності: зерно, чорні метали, руду, шлаки – саме вони становили основу товарного експорту царської Росії 1913 року. Ми самі загнали себе в сировинну пастку...» [8].

Економічна історія незалежної України пам'ятає три епізоди обвальної девальвації гривні (1998, 2008, 2014 рр.), передумови яких закладалися попередніми роками, коли регулятор силкувався утримувати низький обмінний курс. Тоді, за низької конкурентоспроможності вітчизняних готових виробів, такий вимушений захід хоч якось підтримував експорт сировинної продукції попри те, що за це державі довелося раз за разом «спалювати» обмежені золотовалютні резерви і випрошувати позички МВФ. Починаючи з кінця 2010 р., резерви НБУ, які склали на той час 34,6 млрд. дол., за наступні чотири роки обмілили майже вп'ятеро (7,5 млрд. дол.) [9]. Зрештою, на початку 2015 р. довелося таки відпустити гривню у кероване вільне плавання.

Принагідно зауважимо, що і довготривалий профіцит торговельного балансу здатен чинити суперечливий вплив на внутрішню макроекономічну рівновагу. Надходження валютної виручки у великих обсягах зобов'язує центральний



Сальдо рахунку поточних операцій України за 2015–2019 рр. (млн. дол.) [7]

банк викупувати надмірну пропозицію іноземної валюти на внутрішньому ринку задля збереження стабільності національної грошової одиниці. Від того валютні резерви зростають, однак при цьому, як наслідок, збільшується і грошова база (кількість грошей в обігу), спричиняючи інфляційний ефект. І тут постає нова дилема: а) у разі цілеспрямованого заниження курсу національної валюти уряд ризикує стати об'єктом критики з боку глобальних конкурентів за штучну підтримку експорту своїх товарів і послуг (як це раніше закидали Японії, а тепер – Китаю); б) коли ж центральний банк вважає за доцільне підтримати наявний обмінний курс своїх грошей, він мусить стерилізувати (вилучити з обігу) зайву частину цих грошей (скороченням банківського рефінансування, продажем цінних паперів тощо), що матиме гальмівний ефект для росту економіки країни.

Найбільше занепокоєння, яке викликає наявність хронічного дисбалансу рахунку поточних операцій, пов'язане з тим, що він спричиняє появу іншого дисбалансу – між зовнішніми активами та зобов'язаннями країни. Цей дисбаланс показує, яким чином країна позиціонує себе у глобальній економіці – як боржник чи як кредитор? Так, хронічний дефіцит поточного рахунку веде до накопичення зовнішнього державного боргу, як в абсолютному вимірі, так і по відношенню до ВВП. Така тенденція, певна річ, сьогодні властива, у першу чергу, країнам зі слабкою в технологічному та конкурентному смислах економікою, зокрема Україні.

Парадоксальним з першого погляду видається те, що найбільшим і притому багаторічним уже боржником є уряд економічно наймогутнішої країни – США, де на поч. 2020 р. сукупний державний борг перевалив за 23 трлн. дол., близько 34% якого складає заборгованість зовнішнім кредиторам [10]. Проте така астрономічна сума боргу стала вже звичною для американців, не відлякує вона і зовнішніх інвесторів, які продовжують і далі купувати тамтешні держоблігації, причому з дуже низькою дохідністю (2,5% річних для короткострокових позик і 3,2% – для позик терміном до 30 років). Цей парадокс зникає, якщо зважити на два суть важливих фактори: по-перше, економічну могутність США та, по-друге, високу надійність інвестицій у її цінні папери. Зважаючи цим перевагам, найбільше інвестували у боргові цінні папери, емітовані урядом США, саме ті країни, котрі є найбільшими експортера-

ми товарів – Китай та Японія (відповідно 1,3 і 1,1 трлн. дол.), у котрих центральний банк, викуповуючи на внутрішньому ринку значні обсяги валютної виручки експортерів, розміщує її на фінансовому ринку США.

Зовсім інша ситуація із зовнішнім боргом української держави. На поч. 2020 р. її борг перед зовнішніми кредиторами складав близько 60% від її загального боргу – 73,6 млрд. дол. [11]. Утім, навіть цей, порівняно невисокий, рівень боргу створює суттєві ризики для країни: держава не спроможна своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання без зовнішньої фінансової допомоги (у вигляді нових позик чи реструктуризації наявних боргів). Так, першого дефолту, наприкінці 1990-х рр., вдалося уникнути завдяки реструктуризації боргу; другого, наприкінці 2000-х рр., – завдяки зовнішній фінансовій допомозі; третього, у 2015 р., – знову завдяки реструктуризації (часткового списання боргу і пролонгації решти боргу на умовах, жорстко прив'язаних до темпів росту економіки). Важким став не стільки сам по собі борг, скільки його обслуговування, що ставить країну у пригнічене становище перед міжнародними донорами, особливо зважаючи на тривале зволікання з проведенням системних реформ.

З погляду макроекономіки особливістю зовнішнього дисбалансу між активами і зобов'язаннями держави є його значна інерційність. Справа в тому, що навіть якщо сальдо рахунку поточних операцій у платіжному балансі виводиться з «плюсом» (профіцитом), зовнішня заборгованість може ще довгий час зберігатися, створюючи чималі фінансові проблеми для держави. Такі труднощі, вочевидь, чекають і на Україну.

Тепер повернемося до однієї з ключових макроекономічних проблем, котра розладнує усю внутрішню рівновагу, – дисбалансу заощаджень та інвестицій. В ідеалі, як припускали класики економічної теорії, під дією гнучких відсоткових ставок національні заощадження трансформуються в інвестиції, тобто їх величини урівноважуються автоматично. Та грізні події періоду Великої депресії, як ми знаємо, спонукали Дж. М. Кейнса поставити під сумнів цю думку і вибудувати власну теоретичну систему, яка враховує не лише раціонально-корисливі, а й психологічні чинники людської поведінки та низку породжуваних ними ефектів. Як з'ясувалося, процеси

формування заощаджень та інвестицій, маючи спільну основу, регулюються по-різному: обсяги заощаджень залежать від розмірів отримуваних доходів і депозитних ставок, тоді як обсяги інвестувань – від рівня прибутковості бізнесу, реальних кредитних ставок, податків тощо. Звідси, стає зрозумілим, наскільки важливої ваги набуває економічна роль держави, а саме у забезпеченні сприятливих умов для росту національної економіки і доходів, функціонування ефективної фінансової системи і ринкової конкуренції.

Однак, активне втручання держави в економічні процеси зазвичай негативно позначається на стані її бюджету. Бюджетний дефіцит сьогодні став чи не загальним правилом для усіх держав світу. Між тим, важливо, аби зростання дефіциту коштів у держави не погіршувало баланс поточних операцій країни, який фактично представляє собою співвідношення національних заощаджень і валових внутрішніх інвестицій. Дисбаланс рахунку виникає тоді, коли неефективна податково-бюджетна політика призводить до скорочення заощаджень домогосподарств та/або внутрішніх інвестицій. Таке відбувається, коли уряд вдається до посилення оподаткування споживачів і виробників, а частіше, коли він непомірно збільшує видатки на утримання апарату управління, військові та інші непродуктивні цілі. Тоді виникає вже подвійний дефіцит: хронічний дефіцит і в казні держави, і на рахунку поточних операцій платіжного балансу.

Подвійний (внутрішній і зовнішній) дефіцит зазвичай спостерігається у тих країнах, які стали боржниками перед зовнішнім світом. Для прикладу, за останні півтора десяти років амплітуда розкачувань структурного дефіциту державного бюджету в США становила 3,2 – 9,6% ВВП, у Великій Британії – 1,2 – 10%. Про Україну в цьому контексті годі й говорити. Ця проблема для нас цілком очевидна, хоча б з огляду на те, що кошторис нашої держави, який хронічно потерпає від несплати податків, передовсім в корпоративному секторі, банального розкрадання і нераціональних трат, конче потребує зовнішньої допомоги для обслуговування боргів, а отже, політичної волі для серйозних структурних та інституційних реформ, стратегічних рішень і дій.

Отже, існує такий взаємозв'язок: глобальні дисбаланси не лише впливають на стан національних рахунків поточних операцій, а й суттєво залежать від них. А це вже означає, що врегулювання

проблеми глобальних дисбалансів потребує консолідованих наднаціональних рішень, прийнятих для усіх учасників світового ринку. Водночас і уряди, зі свого боку, мають більш відповідально оцінювати роль платіжних балансів як індикаторів якості зовнішньої та внутрішньої економічної політики, розуміючи закономірності та наслідки економічної глобалізації.

Звертаючись до думки науковців щодо доцільності та інструментарію макроекономічного регулювання зовнішніх дисбалансів країни, маємо зауважити, що вона, звісно, еволюціонувала за останні піввіку, та все ж наразі є неоднозначною і суперечливою. Перехід на поч. 1970-х рр. економічно розвинених країн до режиму вільно плаваючих валют мав під собою ринкове теоретичне підґрунтя. Тоді вважалося, що ринкова конкуренція сама відрегулює обмінні курси національних валют, а міжнародна міграція капіталів призведе до вирівнювання зовнішніх дисбалансів і зняття цієї проблеми для макроекономічної політики. Думка економістів була доволі логічною: оскільки країни відрізняються між собою за ресурсним потенціалом та продуктивністю його використання, постільки за вільного обміну валют ефективний перерозподіл капіталу із регіонів, де є відносний надлишок заощаджень, у регіони, де більш привабливі умови інвестувань, матиме своїм наслідком рівновагу платіжного балансу без зусиль уряду [12; 13]. Тобто дефіцити чи профіцити по рахунку поточних операцій перекриє сам ринок відповідно припливом чи відпливом капіталу.

Однак, як показує нинішня практика, теоретики перебільшили роль ринкових регуляторів, тим паче, в умовах глобалізації економіки. Вони відштовхувалися від абстрактних неокласичних припущень, які не зважають на реалії монополізації та інформаційної асиметрії на ринку, існування ринкових екстерналій та питань національної економічної безпеки. Як виявилось емпіричними і статистичними дослідженнями, ці та інші неспроможності ринкового саморегулювання мають місце і в економічних стосунках між країнами, а відтак гнучкість валютних курсів не є запорукою відновлення порушеної рівноваги у зовнішній торгівлі. Взнявши до уваги показники еластичності товарного експорту й імпорту, учені-економісти довідалися, що їх абсолютна величина залежить від ефектів монополізації та інформаційної асиметрії на світовому ринку. Через цю обставину тор-

говельний баланс може бути дефіцитним навіть і за низького обмінного курсу національної валюти [14]. Понад те, зниження курсу валюти, як правило, спричиняє підвищення внутрішніх цін, яке зводить нанівець ефект від здешевлення національної валюти, вигідний для експортерів.

Ось чому більшість учених тепер схильні вважати, що не варто завжди сподіватися на ринкове саморегулювання зовнішніх дисбалансів, адже «стійкий зовнішній дисбаланс свідчить про стійкий неефективний розподіл ресурсів усередині економіки» [15, р. 44] і тому вимагає професійних дій з боку владних інституцій держави. Але не тільки. Складна взаємозалежність глобальних і національних дисбалансів потребує зусиль міжнародної спільноти. Виявом цього стало, зокрема, періодичне обговорення даної проблеми на самітах G7 і G20. Їх учасники беруть на себе певні зобов'язання по коригуванню макроекономічної політики своїх країн: ті, у кого стійкості набув значний дефіцит платіжного балансу, мають зайнятися консолідацією державного бюджету і розвитком експортних галузей; а ті, у кого хронічний профіцит балансу, покликані заохочувати внутрішній попит, приватну інвестиційну активність тощо.

Висновки

З вищевикладеного напрошуються наступні висновки:

1) допоки існуватиме різкий поділ світу на країни із розвиненими внутрішніми ринками, з одного боку, та решту країн із квазіринками (зародковими, чи несформованими ринками), з іншого, – доти матимуть місце глобальні диспропорції: дефіцити по поточним рахункам платіжних балансів одних країн майже синхронно співіснують з профіцитами інших країн, а заощадження у країнах із недорозвинутою та незахищеною фінансовою системою шукатимуть вигідного та надійного розміщення в іноземних країнах із ринково розвинутою економічною системою;

2) допоки Україна не доможеться розбудувати повнокровну конкурентну систему ринків, розірвавши для цього пресловутий симбіоз участі в управлінні справами держави і місцевих громад та одночасного керування власними бізнесовими справами, доти наша країна буде лише відтіснятися на периферію глобальної економіки, маючи при цьому гострі дефіцити у платіжному балансі і в державному бюджеті та намагаючись

покрити їх за рахунок відносно дешевих закордонних запозичень, сформованих, на жаль, почасти із заощаджень наших же громадян;

3) оскільки основною цільовою функцією політики макроекономічного регулювання є забезпечення ефективної з погляду поточної ситуації рівноваги національного ринку, постільки необхідною умовою досягнення цього ефекту стає виважена координація заходів внутрішньої та зовнішньої економічної політики. Однак досягти такої координації не просто, адже вона все ж таки зводиться до вибору альтернативи: на користь якої саме рівноваги – внутрішньої чи зовнішньої, і на який період – середньостроковий чи довгостроковий;

4) мінімізації глобальних дисбалансів можуть сприяти спільні зусилля світової спільноти, зокрема міжнародних інституцій щодо напрацювання системи індикаторів кількісного оцінювання дисбалансів задля розроблення ефективної макроекономічної політики національними урядами;

5) передумовою позитивного вирішення наявних макроекономічних проблем України у контексті її зв'язків і залежностей зі світовою економікою є неухильне виконання державою як системою органів влади її базисних функцій (захист права власності, рівності доступу до економічних ресурсів) та проведення масштабних структурних реформ, зорієнтованих на економічне зростання країни на інноваційній основі та спроможність суб'єктів господарювання ефективно конкурувати на світових ринках.

Подальше теоретичне осмислення цих проблем, вважаємо, потребує вивчення ролі фінансових посередників у генеруванні глобальних дисбалансів.

Список використаних джерел

1. Кораблін С. О. Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2017. 308 с.
2. Caballero R., Farhi E., Gourinchas P.-O. Global Imbalances and Policy Wars at the Zero Lower Bound. This Draft: January 16, 2020. 53 p.
3. Eichengreen B. A. Requiem for Global Imbalances. Project Syndicate. 2014, January 13. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/barry-eichengreen-notes-that-a-decade-after-external-imbalances-emerged-as-a-supposed-threat-to-the-global-economy--the-problem-has-disappeared>
4. Lane Ph., Milesi-Ferretti G.-M. Global Imbalances and External Adjustment after the Crisis // IMF Working

Paper. 2014. № 14/151. International Monetary Fund, Washington. 44 p.

5. McKinnon R. Why Exchange Rate Changes will not Correct Global Trade Imbalances? Rebalancing the Global Economy. London : CEPR, 2010. P. 81–86.

6. International trade center. URL: <http://www.intracen.org>.

7. Динаміка платіжного балансу України. URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208301>

8. Кораблін С. Спадок і спадкоємці. URL: <https://zn.ua/ukr/ukraina1991-2020/spadok-i-spadkojemtsi-makroriven-za-29-rokiv-trendi-v-tsifrakh-do-dnja-nezalezhnosti.html>.

9. Золотовалютные резервы Украины. URL: <https://index.minfin.com.ua/finance/assets/>

10. Государственный долг США. URL: <https://xn-c1abv1xn-p1ai/articles/dolgi/gosudarstvenny-dolg-ssha/>

11. Государственный долг Украины. URL: <https://index.minfin.com.ua/finance/debtgov/>

12. Salop J., Spitzdler E. Why Does Current Account Matter? IMF. Staff Papers. Vol.27. March 1980.

13. Pitchford J.D. Optimum Borrowing, and the Current Account When There Are Fluctuations in Income. Journal of International Economics. 1989. Vol. 26. P. 345–358.

14. Chinn M.D. Incomes, Exchange Rates and the U.S. Trade Deficit, Once Again. International Finance. 2004. December. P. 451–469.

15. Mann C. External Imbalances: Costs and Consequences of Unsustainable Trajectories. Rebalancing the Global Economy. London : CEPR, 2010. P. 43–49.

References

1. Korablin, S. O. (2017), Makroekonomichna dynamika Ukrainy: pastka syrovynnykh rynkiv [Macroeconomic dynamics of Ukraine: the trap of commodity markets], In: *ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy*, Kyiv, Ukraine.

2. Caballero, R., Farhi, E., Gourinchas, P.-O (2020.), Global Imbalances and Policy Wars at the Zero Lower Bound. This Draft, January 16.

3. Eichengreen, B. A. (2014), Requiem for Global Imbalances. Project Syndicate, January 13.

4. Lane, Ph., Milesi-Ferretti, G.-M. (2014.), Global Imbalances and External Adjustment after the Crisis. IMF Working Paper, № 14/151. International Monetary Fund, Washington.

5. McKinnon, R. (2010), Why Exchange Rate Changes will not Correct Global Trade Imbalances? Rebalancing the Global Economy, CEPR, London, pp. 81–86.

6. International trade center. URL: <http://www.intracen.org>.

7. Dynamics of the balance of payments of Ukraine, «Dynamika platizhnoho balansu Ukrainy», available at: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208301>

8. Korablin, S. Inheritance and heirs [Spadok i spadkojemtsi], available at: <https://zn.ua/ukr/ukraina1991-2020/spadok-i-spadkojemtsi-makroriven-za-29-rokiv-trendi-v-tsifrakh-do-dnja-nezalezhnosti.html>.

9. Gold and foreign exchange reserves of Ukraine, «Zolotovaliutnye rezervy Ukrayne», available at: <https://index.minfin.com.ua/finance/assets/>

10. US public debt, «Hosudarstvennyi dolh SShA», available at: <https://xn-c1abv1xn-p1ai/articles/dolgi/gosudarstvenny-dolg-ssha/>

11. Public debt of Ukraine, «Hosudarstvennyi dolh Ukrayne», available at: <https://index.minfin.com.ua/finance/debtgov/>

12. Salop, J., Spitzdler, E. (1980), Why Does Current Account Matter? IMF. Staff Papers, vol. 27, march.

13. Pitchford, J.D. (1989), Optimum Borrowing, and the Current Account When There Are Fluctuations in Income, Journal of International Economics, vol. 26, pp. 345–358.

14. Chinn, M.D. (2004), Incomes, Exchange Rates and the U.S. Trade Deficit, Once Again. International Finance, december, pp. 451–469.

15. Mann, C. (2010), External Imbalances: Costs and Consequences of Unsustainable Trajectories. Rebalancing the Global Economy, CEPR, London, pp. 43–49.

Дані про автора

Сірко Анатолій Васильович,

д.е.н., професор, професор кафедри правознавства і гуманітарних дисциплін Вінницького навчально-наукового інституту економіки Західноукраїнського національного університету

e-mail: anatolii.sirko@gmail.com

Данные об авторе

Сирко Анатолий Васильевич,

д.э.н., профессор, профессор кафедры правоведения и гуманитарных дисциплин Винницкого учебно-научного института экономики Западноукраинского национального университета

e-mail: anatolii.sirko@gmail.com

Data about the author

Anatoliy Sirko,

Doctor of Econ. Sci., Professor, Professor of the Department of Law and Humanities, Vinnitsa training and research institute of economics, West Ukrainian National University

e-mail: anatolii.sirko@gmail.com

Методологічні підходи до процесу розробки та формування змісту комплексної трирівневої національної стратегії сталого енергетичного розвитку

У статті досліджено ключові стратегічні документи у сфері енергетичного розвитку України. Зокрема проаналізовано зміст, переваги та недоліки «Нової Енергетичної стратегії України до 2035 року: безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», «Національного плану дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року», «Національного плану дій з енергоефективності на період до 2020 року». Визначено сучасні особливості стратегічного планування енергетичного розвитку на регіональному та місцевому рівнях, з огляду на результати аналізу регіональних енергетичних планів та планів дій зі сталого енергетичного розвитку. З'ясовано, що ключовими недоліками системи стратегічного планування в Україні є недостатність обґрунтування передбачуваних у національних стратегічних документах показників енергоефективного розвитку, відсутність послідовності розробки та взаємозв'язків між національними та регіональними і місцевими стратегіями енергоефективного розвитку. Розроблені принципи побудови Національної трирівневої стратегії енергетичного розвитку.

Ключові слова: енергетична стратегія, енергоефективність, енергоощадність, відновлювальні джерела енергії, регіональний енергетичний план, план дій зі сталого енергетичного розвитку.

ТОРМОСОВ Р.Ю.

Методологические подходы к процессу разработки и формирования содержания комплексной трехуровневой национальной стратегии устойчивого энергетического развития

В статье исследованы ключевые стратегические документы в сфере энергетического развития Украины. В частности проанализировано содержание, преимущества и недостатки «Новой Энергетической стратегии Украины до 2035 года: безопасность, энергоэффективность, конкурентоспособность», «Национального плана действий по возобновляемой энергетике на период до 2020 года», «Национального плана действий по энергоэффективности на период до 2020 года». Определены современные особенности стратегического планирования энергетического развития на региональном и местном уровнях, учитывая результаты анализа региональных энергетических планов и планов действий по устойчивому энергетическому развитию. Выяснено, что ключевыми недостатками системы стратегического планирования в Украине является недостаточность обоснования предполагаемых в национальных стратегических документах показателей энергоэффективного развития, отсутствие последовательности разработки и взаимосвязей между национальными и региональными и местными стратегиями энергоэффективного развития. Разработаны принципы построения Национальной трехуровневой стратегии энергетического развития.

Ключевые слова: энергетическая стратегия, энергоэффективность, энергосбережение, возобновляемые источники энергии, региональный энергетический план, план действий по устойчивому энергетическому развитию.

ТОРМОСОВ Р.Ю.

Methodological approaches to elaboration and structuring of the comprehensive three-level national strategy for the sustainable energy development

The article covers the key strategic documents in Ukraine's energy development. In particular, the content, pros and cons of these documents are analyzed (including «New Energy Strategy of Ukraine by 2035: Security, Energy Efficiency, and Competitiveness», National Clean Energy Action Plan by 2020, National Energy Efficiency Action Plan by 2020. The current aspects of strategic

energy planning at the regional and local levels are defined, based on the results of the regional energy action plans and sustainable energy action plans. Key issues in Ukraine's strategic planning system are pinpointed, in particular weak justification for the energy efficiency (EE) indicators provided in the national strategic documents, inconsistency and lacking coordination in elaboration of the national, regional, and municipal EE development strategies. The core principles of the three-level national energy development strategy are proposed.

Key words: *energy strategy, energy efficiency, energy saving, renewable energy sources, regional energy plan, sustainable energy action plan.*

Постановка проблеми. У переломні для національної економіки часи виробляється певний орієнтир, який згодом задає зміст енергетичної стратегії – документа державної енергетичної політики, який визначає цілі розвитку енергетичного сектора в довгостроковій перспективі. В Україні поки що не вдається сформувавши довгострокову політику, оскільки прийняття та перегляд енергетичних стратегій відбувається періодично і досить часто, причому кардинально змінюються основні планові показники, що свідчить про низький рівень ефективності прийняття попередніх довгострокових політик та невідповідність планових показників реальному стану галузі. Відтак, упродовж останніх років на національному рівні прийнято низку нормативних документів, що покликані регулювати дотримання принципів енергоефективності, енергозбереження, низьковуглецевого розвитку для запобігання зміні клімату тощо. На місцевому рівні вже близько 250 населених пунктів країни стали підписантами Угоди мерів, взявши на себе добровільні зобов'язання скоротити викиди вуглекислого газу на 20% до 2020 року і на 30% до 2030 року. Проте в регіонах чітких стратегій регіонального енергетичного розвитку дотепер не прийнято. З огляду на це, актуальною є розробка чіткої методології формування узгоджених енергетичних планів на рівні держави, регіонів та окремих населених пунктів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідження питань управління енергетичним сектором були предметом уваги багатьох вітчизняних науковців. Ключові аспекти державної політики енергоефективності та енергозбереження розглядали такі науковці як В. Геєць, С. Денисюк, С. Єрмілов, М. Кулик, В. Лір, А. Праховник, Т. Сердюк, О. Суходоля, Г. Рябцев В. Тонкаль, Ю. Яценко та інші. Г. Рябцев [20] запропонував механізм оптимізації енергетичного балансу України. Процеси переходу на сталий енергетичний розвиток

в Україні ґрунтовно досліджені у працях С. Денисюка [2, 3]. Доцільно відзначити внесок дослідників ключових аспектів енергоефективності, праці яких ідентифікували пріоритетні засади для побудови системи управління енергетикою та енергоощадністю. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання теорії, методології та практики системного стратегічного планування у сферах підвищення енергоефективності, енергозбереження та заміщення вуглецевих енергоносіїв відновлюваними джерелами енергії.

Мета статті. Дослідити наявну практику стратегічного планування у сфері енергоефективності та енергозбереження, обґрунтувати проблеми управління процесами стратегічного планування в царині підвищення енергоефективності, енергозбереження та впровадження відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) на державному, регіональному і місцевому рівнях та окреслити можливі шляхи їх вирішення при плануванні та розробці комплексної наскрізної системи стратегічного енергетичного планування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структура енергетичного планування має розглядатися комплексно, на всіх рівнях управління: національному, регіональному та місцевому. До стратегічних документів національного рівня належать такі:

«Нова Енергетична стратегія України до 2035 року: безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», розпорядження Кабінету Міністрів України (КМУ) від 18 серпня 2017 року № 605–р.[18];

«Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року», розпорядження КМУ від 01 жовтня.2014 року № 902–р. [16];

«Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року», розпорядження КМУ від 25 листопада .2015 р. № 1228–р. [17];

«Стратегія низьковуглецевого розвитку України до 2050 року» [22].

У «Новій Енергетичній стратегії України до 2035 року: безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» окреслені стратегічні орієнтири розвитку українського паливно-енергетичного комплексу. Цією стратегією (далі – ЕСУ) передбачається, що до 2025 року здебільшого буде завершено реформування енергетичного комплексу України, досягнуто першочергових цільових показників із безпеки та енергоефективності, забезпечено його інноваційне оновлення та інтеграцію з енергетичним сектором ЄС. Ключовою кількісною та якісною характеристикою ЕСУ є структура загального первинного постачання енергії (далі – ЗППЕ). Для формування структури ЗППЕ використовувались економіко-математичні моделі, узагальнені експертні оцінки, а також

орієнтовні показники, яких Україна має досягнути відповідно до своїх міжнародних зобов'язань щодо розвитку ВДЕ та запобігання зміні клімату. За результатами реалізації завдань ЕСУ планується досягнути зниження енергоемності ВВП більш ніж у два рази до 2035 року [18].

Імплементацию ЕСУ передбачено здійснити у три основні етапи. Перший етап – реформування енергетичного сектору (до 2020 року); другий етап – оптимізація та інноваційний розвиток енергетичної інфраструктури (до 2025 року); третій – забезпечення сталого розвитку (до 2035 року).

На першому етапі очікується досягнути радикального прогресу у відновлюваній енергетиці через збільшення її частки у кінцевому споживанні до 11% (8% від ЗППЕ) за рахунок проведення ста-

Таблиця 1. Ключові показники ефективності ЕСУ у часі

Ключовий показник ефективності	Тип	2015 р.	2020 р.	2025 р.	2030 р.	2035 р.
Підвищення енергоефективності						
Енергоемність ВВП, ЗППЕ у т н.е./тис. дол. ВВП (ПКС)	Мета	0,28	0,20	0,18	0,15	0,13
Витрати палива на обсяг спрямованої на енергоринок електроенергії, виробленої на ТЕС, г у. п./кВт · год	Мета	396	384	367	353	334
Питомі витрати при виробництві тепла котельнями, кг у. п./Гкал	Мета	165	160	155	150	145
Частка втрат в електромережах, %	Мета	>12%	10%	9%	8%	<7,5%
Частка втрат у тепломережах, %	Мета	>20%	<17%	<13%	<11%	<10%
Надійність роботи системи						
Тепломережі у аварійному стані, %	Мета	>20%	<18,6%	<4,4%	<3%	<1
Безпека і екологія						
Частка ВДЕ (включно з гідроенергуючими потужностями та термальною енергією) у ЗППЕ, %	Мета	4%	8%	12%	17%	25%
Частка ВДЕ (включно з гідроенергуючими потужностями) у генерації електроенергії, %	Мета	5%	7%	10%	>13%	>25%
Частка місцевих альтернативних видів палива в місцевих паливно-енергетичних балансах, у % до загального споживання	Мета		10	15	18	20
Викиди CO ₂ до рівня 1990 року	Обмеження	–	<60%	<60%	<60%	<50%
Зниження викидів в CO ₂ екв. на кінцеве споживання палива, % від 2010 року	Мета		>5	>10	>15	>20
Частка потужностей у тепловій генерації, що відповідає екологічним вимогам ЄС (викиди SO ₂ , NO _x , золи), %	Мета	<1%	<10%	<40%	85%	100%
Мінімізація сукупних витрат енергогенеруючих систем						
Частка біржової торгівлі енергоресурсами, % від внутрішнього споживання, у т. ч. електрична енергія, вугілля, нафта, газ та інші види палива	Мета	10%	25	50	55	60

Складено автором на основі [18].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

більшої та прогнозованої політики зі стимулювання розвитку ВДЕ та залучення інвестицій. Завданнями другого етапу є запровадження механізмів залучення інвестицій для реалізації програми заміщення потужностей, що мають бути виведені з експлуатації, новою енергетичною інфраструктурою; підвищення рівня корпоративного управління суб'єктів господарювання та їхньої спроможності використовувати доступні інструменти внутрішнього і зовнішнього ринків капіталу й ресурсів енергетичного ринку України. На третьому етапі передбачається, що ВДЕ розвиватимуться найбільш динамічними темпами порівняно з іншими видами генерації, що дозволить збільшити їхню частку у структурі ЗППЕ до 25 % [18].

Результатом виконання програм є досягнення цілей та кількісних і якісних показників (Додаток 1 ЕСУ). Досягнення параметрів, наведених у Прогнозному балансі ЗППЕ на період до 2035 року (міститься у Додатку 2 ЕСУ), частки ВДЕ у ЗППЕ та рівня енергоефективності національної економіки має стати узагальнюючим результа-

том щодо кількісних показників виконання ЕСУ. Окремі ключові показники ефективності ЕСУ із Додатку 1 наведені у табл. 1.

Структура ЗППЕ України із Додатку 2 ЕСУ вказана у табл. 2 і 3.

Цілі, завдання та механізми реалізації ЕСУ мають бути враховані при формуванні планів діяльності органів державної влади, суб'єктів господарювання та при розробленні державних цільових програм.

Місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування забезпечують реалізацію ЕСУ у межах своєї компетенції, зокрема шляхом: розробки та затвердження планів (схем) розвитку місцевих систем енергозабезпечення, регіональних програм модернізації комунальної теплоенергетики; узгодження інвестиційних планів комунальних енергетичних компаній; реалізації потенціалу енергозбереження та енергоефективності, відновлюваної енергетики на місцевому рівні.

«Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року» (далі – НПД-ВЕ) розроблений відповідно до вимог Директи-

Таблиця 2. Структура ЗППЕ України, млн. т н.е.

Найменування джерел первинного постачання енергії	2010 р.	2015 р. (факт)	2020 р. (прогноз)	2025 р. (прогноз)	2030 р. (прогноз)	2035 р. (прогноз)
Вугілля	38,3	27,3	18	14	13	12
Природний газ	55,2	26,1	24,3	27	28	29
Нафтопродукти	13,2	10,5	9,5	8	7,5	7
Атомна енергія	23,4	23,0	24	28	27	24
Біомаса, біопаливо та відходи	1,5	2,1	4	6	8	11
Енергія сонця та вітру	0,0	0,1	1	2	5	10
ГЕС	1,1	0,5	1	1	1	1
Термальна енергія		0,5	0,5	1	1,5	2
Всього	132,3	90,1	82,3	87	91	96

Таблиця 3. Структура ЗППЕ України, %

Найменування джерел первинного постачання енергії	2015 р. (факт)	2020 р. (прогноз)	2025 р. (прогноз)	2030 р. (прогноз)	2035 р. (прогноз)
Вугілля	30,4	22	16,1	14,3	12,5
Природний газ	28,9	29,3	31	30,8	30,2
Нафтопродукти	11,6	11,5	9,2	8,2	7,3
Атомна енергія	25,5	29,3	32,2	29,7	25,0
Біомаса, біопаливо та відходи	2,3	4,9	6,9	8,8	11,5
Сонячна та вітрова енергія	0,1	1,2	2,4	5,5	10,4
ГЕС	0,5	1,2	1,1	1,1	1,0
Термальна енергія*	0,6	0,6	1,1	1,6	2,1
Всього:	100	100	100	100	100
У т. ч. вичерпні ресурси	96	92	88	83	75
У т. ч. відновлювані ресурси	4	8	12	17	25

Складено автором на основі [18].

ви 2009/28/ЄС про сприяння використанню енергії з відновлюваних джерел. НПДВЕ встановлює обов'язкові національні цілі щодо відновлюваної енергетики відповідно до взятого Україною зобов'язання до 2020 року досягти в загальній структурі енергоспоживання країни частки виробленої з відновлюваних джерел енергії 11% [16].

Національні індикативні цілі у відновлюваній енергетиці для України наведені в Додатку 2 НПДВЕ (рис.1), а розрахункова траєкторія зростання частки енергії з відновлюваних джерел у валовому кінцевому обсязі споживання енергії – у Додатку 3.

Розрахункова частка відновлюваної енергії у транспортному секторі на період до 2020 року наведена у Додатку 4. Внесок відновлюваної енергії, споживаної у секторах електроенергетики, теплової енергетики, транспорту, до кінцевого обсягу споживання наведено у Додатку 5. Очікуваний загальний скоригований обсяг енергоспоживання у 2020 році становить 78 080 тис. т. нафтового еквіваленту.

При цьому, якщо порівняти закладені у НПДВЕ очікувані показники обсягів виробництва електроенергії з відновлюваних джерел з їх фактичними значеннями (рис. 2), бачимо їх перевиконання за джерелами гідроенергії (ГЕС) та недовиконання за джерелами вітрової, сонячної та біоенергії. Така ситуація обумовлена тим, що впродовж останніх років спостерігається зловживання «зеленими» тарифами.

Основні проблеми застосування «зеленого тарифу» у вітчизняній практиці пов'язані із певними складнощами економічного характеру. Наприклад, досить високі ставки «зеленого тарифу» не є суттєвими за рахунок великої кількості дешевої енергії згенерованої, наприклад атомними електростанціями [9]. Іншими проблемами є суто технічні, що стосуються балансування об'єднаної енергосистеми.

Передбачалося, що реалізація у повному обсязі положень Національного плану дій сприятиме зростанню рівня енергетичної незалежності України, проте на практиці, спостерігаються проблеми із підвищенням тарифів на електроенергію, проблеми відшкодування виробникам «зелених тарифів» тощо..

«Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року» (НПДЕЕ) розроблений відповідно до зобов'язань України у рамках імплементації Директиви 2006/32/ЄС та Директива 2012/27/ЄС. НПДЕЕ – стратегічний документ, який запроваджує європейську практику середньострокового планування державної політики у сфері енергоефективності. Відповідно до НПДЕЕ, передбачено до 2020 р. забезпечити енергоощадність у розмірі 9% середнього показника кінцевого внутрішнього енергоспоживання за період 2005 – 2009 рр. шляхом реалізації заходів у чотирьох основних секторах: побутовому (житлові будівлі) – 50%; транспортному – 9%; послуг (у тому числі бюджетні установи) – 16%; промисловості – 25% [17].

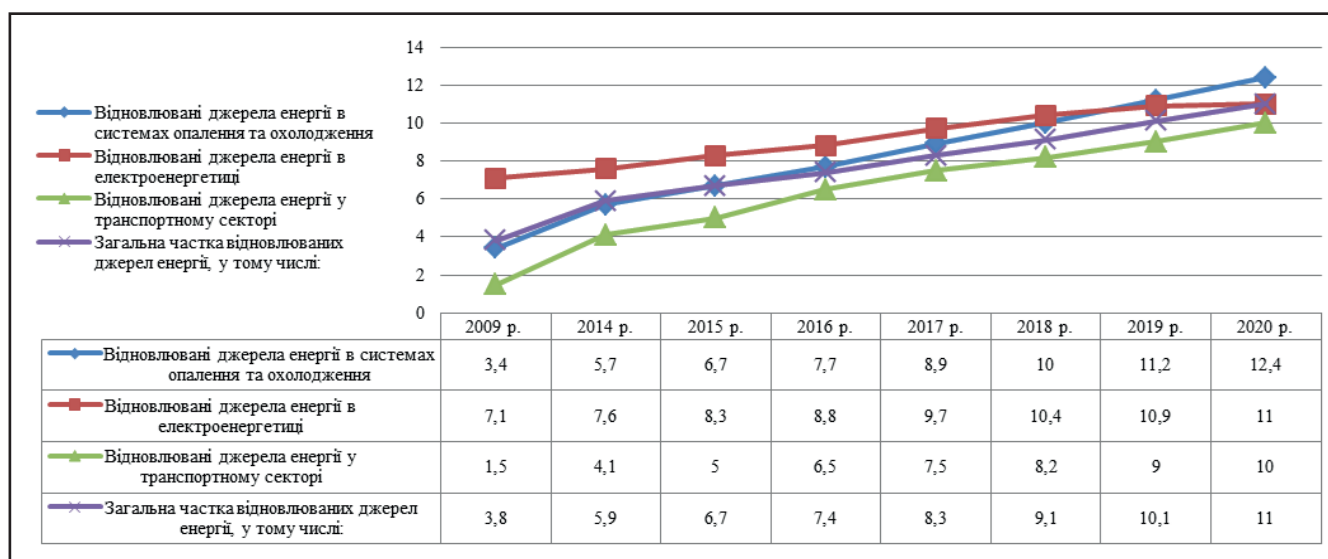


Рисунок 1. Національна індикативна ціль відновлюваних джерел енергії у валовому кінцевому обсязі споживання енергії до 2020 року в системах опалення та охолодження, у виробництві електроенергії та транспортному секторі, % (Складено автором на основі [16])

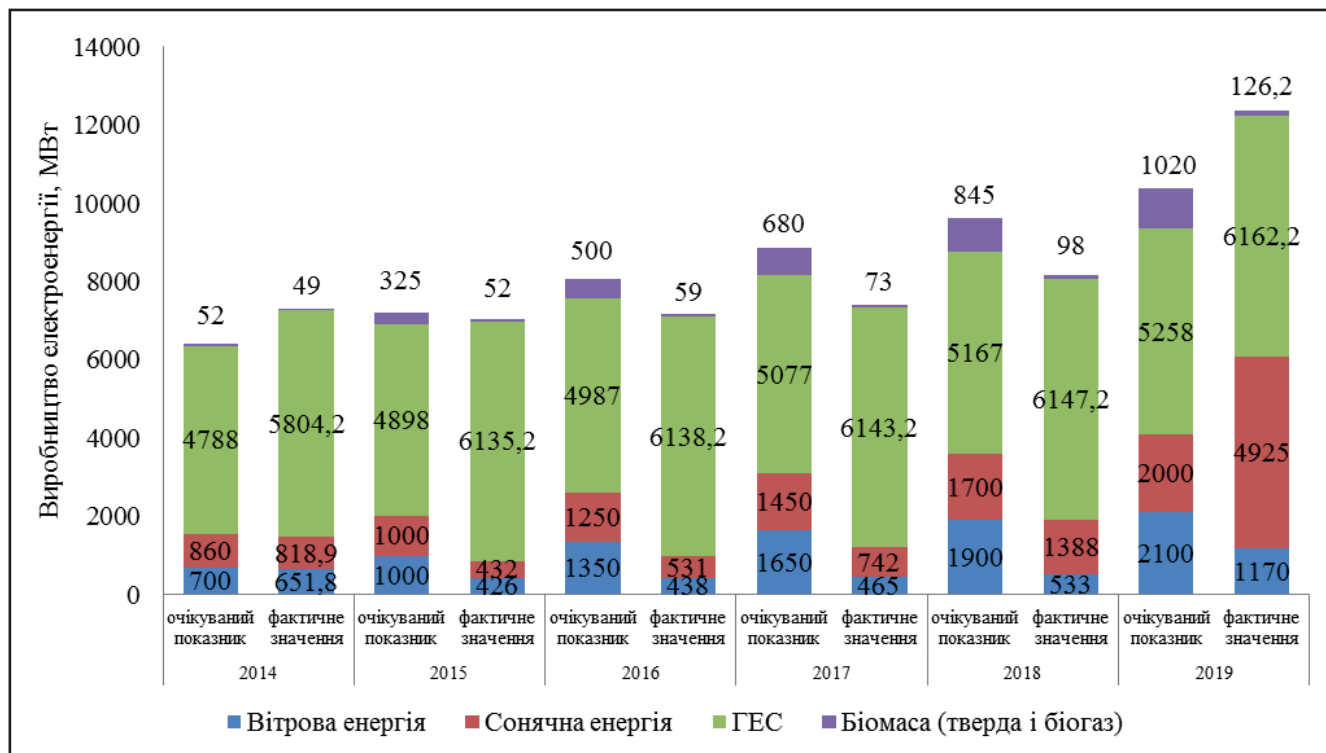


Рисунок 2. Динаміка обсягів виробництва електроенергії за відновлювальними джерелами в Україні згідно з передбаченими у НПДВЕ показниками та їх фактичними значеннями у 2014–2019 рр. (складено автором на основі [4;16]).

Зокрема вказана ціль у 9% зменшення середнього показника кінцевого внутрішнього енергоспоживання була досягнута вже в момент затвердження цього плану. Проте, виходячи з невідповідності показників стандартів з енергоефективності в Україні показникам країн ЄС, Держенергоефективності запропонувало низку інструментів забезпечення енергоефективності: для населення – "теплі кредити", для бюджетних підприємств – енергосервіс. І на жаль, решта три сектори економіки (промисловість, транспорт та сільське господарство) залишилися поза увагою державних органів. Уперше у 2019 році держава поділила відповідальність за здійснення заходів з енергоефективності між Мінрегіоном (енергоефективна політика в будівлях) та Мінекоенерго (всі інші сфери) [7]. Разом із тим, Міністерство енергетики спільно з Держенергоефективності вже розробили проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Національний план дій з енергоефективності на період до 2030 року».

Вищерозглянуті документи формують основні вектори розвитку країни у сфері енергоефективності, містять перелік необхідних заходів і проєктів, індикативні цілі та орієнтовні показники, яких Україна має досягнути відповідно до своїх міжна-

родних зобов'язань у царині розвитку ВДЕ та запобігання зміні клімату.

Варто зазначити, що у деяких із цих документів розрізняються найменування базових енергетичних показників. Так, у НПДВЕ обов'язкові індикативні цілі на 2020 рік та індикативні проміжні траєкторії досягнення частки енергії з відновлюваних джерел визначені для кінцевого обсягу енергоспоживання. Тоді як в ЕСУ ключовою кількісною та якісною характеристикою є структура загального первинного постачання енергії (ЗППЕ). Крім того, частина цільових індикаторів у документах, розроблених і прийнятих у 2014 і 2015 роках, сьогодні виглядають не зовсім реалістичними. Наприклад, в «Огляді розвитку сектору ВДЕ за III квартал 2019 року», підготовленому НКРЕКП, зазначено, що частка ВДЕ у виробництві електроенергії становить 3,7%.

Зауважимо, що Європа йде до «зеленого» майбутнього швидше, ніж Україна. Наприкінці 2017 року 17,5% енергії, необхідної Євросоюзу, отримувалося з відновлюваних джерел. За даними лютого 2019 року, 11 країн ЄС вже виконали свої плани із впровадження ВДЕ на 2020 рік (частка споживання цих джерел перевищила показник 20%). Найбільша частка споживан-

ня ВДЕ у Швеції – понад половини усієї енергії у країні надходить з відновлювальних джерел. Найнижча частка у Люксембургу – 6,4% загального споживання. Нідерланди, Франція, Ірландія, Великобританія, Польща і Бельгія вже наблизилися до своїх цілей [1].

Аналіз національних документів в енергетичному секторі уможливив визначити низку притаманних їм суттєвих недоліків, а саме

- відсутність обґрунтування досяжності цільових показників та індикаторів робить ці документи декларативними або формальними, а також знижує ймовірність їхнього своєчасного виконання;
- відсутність єдиного розуміння всіма учасниками процесу використовуваних термінів і понять, прийнятої методології та порядку формування звітних документів негативно впливає на їх сприйняття та гальмує виконання;
- документи, прийняті у 2014–2015 роках, не мають розбивки показників за регіонами, що призводить до зниження ефективності процесу управління виконанням цих документів у силу специфіки різних областей і регіонів та унікального для кожного регіону наявного потенціалу. Тобто управління виконанням зазначених документів на регіональному та місцевому рівнях майже відсутнє, і зазвичай обмежується моніторингом показників;
- тривалі терміни підготовки звітних документів, що позбавляє їх практичної спрямованості;
- коефіцієнти перерахунку енергетичних величин не завжди узгоджені з міжнародними вимогами;
- відсутні обґрунтування джерел надходження інвестицій, у т. ч. за секторами, видами проектів, регіонами, що знижує реалістичність виконання прийнятих стратегій через відсутність фінансування / недостатній рівень фінансування;
- не відображені індикативні цілі щодо зменшення викидів CO₂ (у трьох основних документах);
- відсутні чіткі положення про моніторинг виконання, відповідальність за конкретні завдання, сектори, заходи;
- відсутній опис конкретних механізмів запровадження планів / стратегій.
- відсутність практики надання офіційних прогнозних показників зміни внутрішньої і зовнішньої економічної кон'юнктури в середньо- і довгостроковій перспективі.

Із прийнятих на національному рівні найбільш актуальним документом є Енергетична стратегія

України на період до 2035 року. Її основні положення базуються на кращих практиках європейських країн, закладають підвалини енергоефективного суспільства та враховують положення Паризької угоди і зобов'язання України щодо зниження викидів парникових газів (ПГ).

Тому пріоритети та ключові індикатори ефективності ЕСУ обрані в якості базових на національному рівні. Вони мають враховуватися і під час розробки регіональних стратегій енергетичного розвитку та місцевих Планів дій сталого енергетичного розвитку та клімату.

Наразі в Україні відсутній етап регіонального енергетичного планування, який має бути єдиною ланкою між національними стратегічними документами та місцевими ПДСЕРК [25]. Існують окремі регіональні секторальні програми, але вони не формують єдиного бачення сталого розвитку регіону.

Ефективність і послідовність політики на місцевому рівні залежить від стратегічного та системного бачення головних напрямів розвитку території у довгостроковій перспективі.

Стратегічне планування на місцевому рівні – планування діяльності органів місцевого самоврядування, що включає в себе визначення головної мети діяльності місцевої влади на довгострокову перспективу, основних цілей, а також методів їх досягнення.

Регіональний енергетичний план (РЕП) має визначати цілі (у рамках, передбачених національними стратегіями та планами), які регіон реально може досягти, виходячи із географічних, технічних та економічних факторів. При цьому необхідно враховувати характеристики поточного стану житлово-комунального господарства та енергетичний потенціал регіону [20].

З огляду на це, регіональний енергетичний план необхідний кожній області України, оскільки забезпечує взаємозв'язок між державним (національні стратегії) і місцевим (міські енергетичні програми та плани) рівнями енергетичного планування; на основі системного підходу формує унікальний для кожної області набір регіональних цілей і завдань із врахуванням наявного потенціалу на місцевому рівні; визначає реалістичні індикатори й найбільш ефективні напрями їхнього досягнення та забезпечує всебічний моніторинг від місцевої до національної ланки та координацію у зворотному напрямку.

Успішною практикою створення регіонального плану сталого енергетичного розвитку є документ, розроблений під керівництвом автора в рамках проекту USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні» у 2017–2018 роках. РЕП пов'язує національні стратегічні документи в галузі енергоефективності та альтернативної енергетики з раніше розробленими планами сталого енергетичного розвитку (та клімату) у 8 містах Одеського регіону: Балти, Білгород–Дністровського, Болграду, Ізмаїлу, Одеси, Рені, Чорноморську, Южного [10–15; 20].

Стратегічна мета РЕП Одеської області на 2018–2035 роки полягає у підвищенні енергетичної, соціально–економічної та екологічної безпеки Одеської області за рахунок зменшення споживання викопних видів палива, у т. ч. через їхнє заміщення альтернативними та відновлюваними джерелами енергії, а також поступового доведення якості житлово–комунальних послуг та умов життєдіяльності суспільства до європейського рівня [20].

Однак, з огляду на відсутність чіткого зв'язку з національними стратегічними документами, реалізація регіональних планів здійснюється, виходячи з можливостей та показників окремо взятого регіону, що не зовсім відповідає загальнодержавному тренду енергоефективного розвитку.

В окремих містах розробляють план дій зі сталого енергетичного розвитку – це складова стратегічного плану міста і описує головну мету діяльності місцевих органів влади в галузі управління енергетичними процесами, встановлює взаємозв'язок між основними цілями та завданнями, а також показниками, за якими будуть вимірюватися результати діяльності (забезпечення стійкого енергетичного розвитку міста).

В основу методології розробки Планів дій із сталого енергетичного розвитку покладені такі основні обов'язкові елементи:

Всебічний технічний, фінансовий та управлінський аналіз (аудит) всіх інфраструктурних секторів міста, у т. ч. з огляду на п'ять функцій місцевої влади з управління енергетичними процесами:

- місцева влада як споживач енергії;
- місцева влада як виробник та постачальник теплової енергії;
- Місцева влада як регулятор;
- місцева влада як мотиватор;
- місцева влада як інвестор.

Цілі та завдання ПДСЕРК відповідають таким вимогам:

- досяжність в період дії плану;
- гнучкість;
- вимірюваність (кількісна характеристика, для стратегічних цілей – проміжні результати згідно з етапами плану);
- конкретність (що? хто? коли? як?);
- сумісність (довгострокові – місії, оперативні – довгостроковим, короткострокові – оперативним);
- прийнятність для учасників і стейкхолдерів.

До процесу стратегічного планування залучаються всі зацікавлені сторони – учасники процесу впровадження ПДСЕРК, таким чином поставлені у кожному секторі завдання, запропоновані проекти та рекомендовані джерела фінансування ще у процесі розробки узгоджуються з виконавцями, що багатократно підвищує ймовірність вчасної та повної їхньої реалізації.

За результатами здійсненого інфраструктурного енергетичного аудиту розробляється каталог інвестиційних проектів із визначеною необхідною сумою інвестицій, оціночними показниками економії, та рекомендованими оптимальними джерелами інвестицій.

Розроблені проектні пропозиції ранжуються за набором визначених для кожного сектора фінансово–економічних, екологічних, та соціальних критеріїв, аналізуються можливі шляхи реалізації кожної проектної пропозиції й оцінки потенційних результатів від їхнього впровадження.

Кожен ПДСЕРК передбачає систему моніторингу, звітності, відповідальних за виконання по кожному сектору, систему проміжних показників.

Таким чином, склалася ситуація, коли на місцевому рівні застосовується значно досконаліша методологія, ніж на національному рівні.

Проте, виходячи із обмеженості території місцевої громади, неможливо реалізовувати масштабні інфраструктурні регіональні проекти, у т. ч. для створення стратегічних умов щодо заміщення викопних видів палива на ВДЕ, які передбачаються національними планами.

Таким чином, система стратегічного планування у сферах енергоефективності, енергозбереження, заміщення викопних джерел енергії відновлюваними та запобігання зміні клімату в Україні має носити комплексний наскрізний характер, охоплюючи всі три шаблї управління: національний, регіональний, місцевий (рис.3).

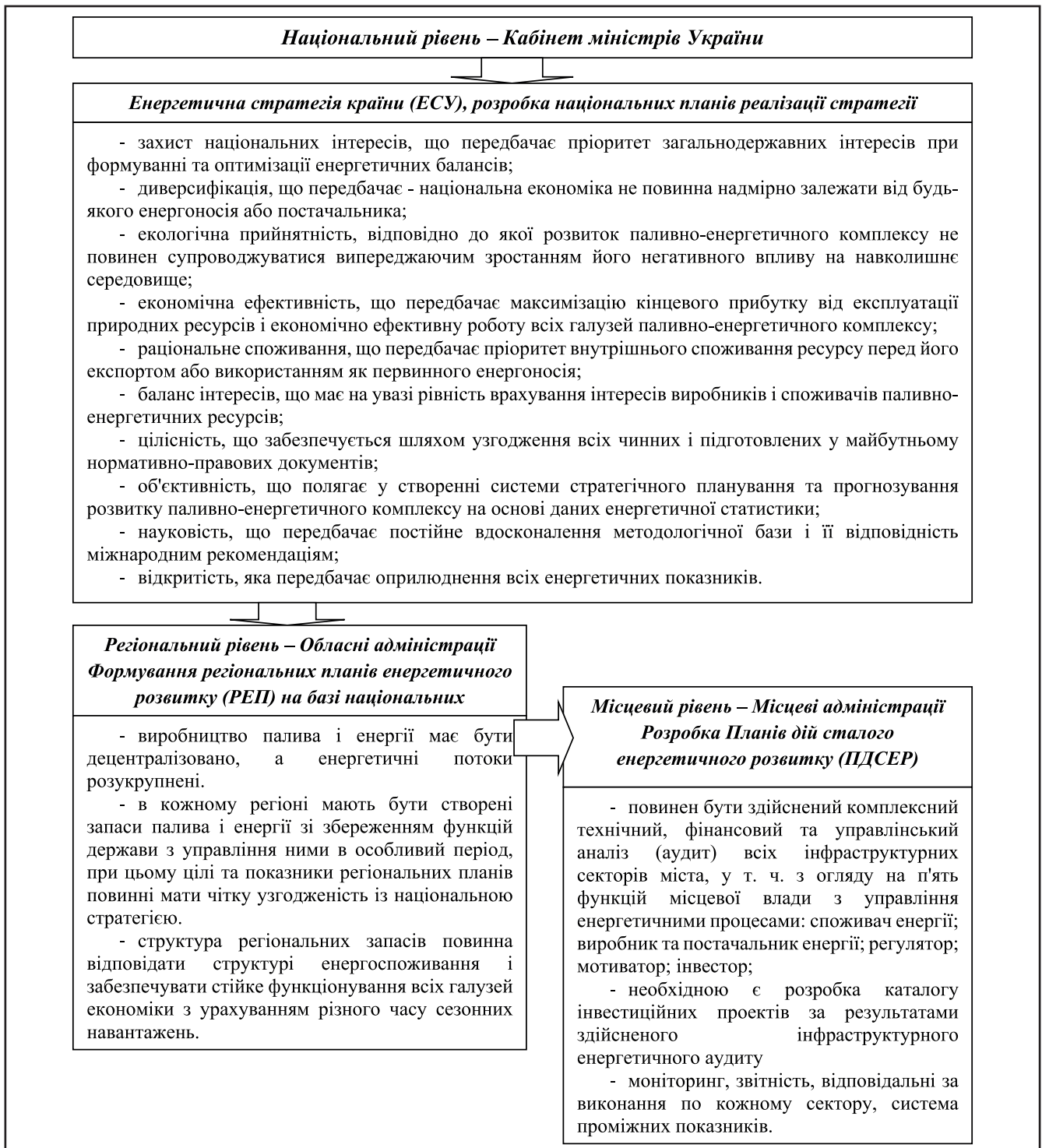


Рисунок 3. Принципи побудови Національної трирівневої стратегії енергетичного розвитку

Висновки

Таким чином, задля створення дієвого, високо-ефективного ринку в енергетичній сфері необхідно, щоб українська держава відходила від практики адміністративного управління та поступово переходила до ринкових умов забезпечення, гарантування функціонування справедливих норм, законів. Це сприятиме підвищенню рівня конкуренції

між суб'єктами енергетичного ринку, поліпшенню якості послуг для кінцевих споживачів даного ринку тощо. Разом із тим, надзвичайно важливим є послідовність розробки та чіткий логічний зв'язок стратегічних документів у сфері енергетичного розвитку, економічна обґрунтованість показників стратегічних планів, виходячи з наявних ресурсів та можливостей задля уникнення простої фор-

мальності прийняття таких пріоритетних стратегій розвитку. При цьому, актуальними залишаються подальші дослідження умов реалізації стратегічних планів енергетичного розвитку України на національному, регіональному та місцевому рівнях.

Список використаних джерел

1. 11 країн ЄС вже виконали план з впровадження ВДЕ на 2020 рік URL: <https://ecolog-ua.com/news/11-krayin-yes-vzhe-vykonalny-plan-z-vprovadzhennya-vde-na-2020-rik>.
2. Денисюк С. П. Енергетичний перехід – вимоги якісних змін у розвитку енергетики. Енергетика: економіка, технології, екологія. 2019. № 1. С. 7–28.
3. Денисюк С. П. Таргонський В. А. Сталий розвиток енергетики України у світових вимірах. Енергетика: економіка, технології, екологія. 2017. № 3. С. 7–31.
4. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. Департамент відновлюваних джерел енергії. URL: <http://saee.gov.ua/>.
5. Енергетична стратегія 2030 vs 2035. Чому не виконана перша та чи буде виконана друга? URL: <https://www.uatom.org/2019/07/12/energetichna-strategiya-2030-vs-2035-chomu-nevikonana-persha-ta-chi-bude-vikonana-druga.html>.
6. Завербний А.С. Економічна політика України в сфері енергетики в умовах євроінтеграції: дис.. докт. екон. наук за спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Львів: НУ «Львівська політехніка», 2019. 539 с.
7. Корчміт О. Українці можуть втратити доступ до держпідтримки енергоефективних заходів. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/08/5/663702/>.
8. Куртев В. Енергетична стратегія України: національний прагматизм без популізму URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/08/19/664136>.
9. На зміну «зеленому» тарифу для електростанцій прийшли аукціони. Що це означає? URL: <https://hmarochos.kiev.ua/2020/05/07/na-zminu-zelenomu-taryfu-dlya-elektrostantsij-pryjshly-auksiony-shho-tse-take-ta-koly-zapratsyuue/>.
10. ПДСЕРК до 2030 р. м. Покровськ затверджено рішенням від 12.12.2017 № 7/47–251 міської ради; схвалений Єврокомісією. URL: <https://www.eumayors.eu/plans-and-actions/action-plans.html>.
11. ПДСЕРК до 2030 р. м Рубіжне затверджено рішенням від 29.11.2017 №36/1 міської ради; схвалений Єврокомісією. URL: https://www.eumayors.eu/about/covenant-community/signatories/action-plan.html?scity_id=20109.
12. ПДСЕРК до 2030 р. м. Білгород–Дністровський затверджено рішенням міської ради від 20.04.2017 р. схвалений Єврокомісією. URL: https://www.eumayors.eu/about/covenant-community/signatories/action-plan.html?scity_id=19787.
13. ПДСЕРК до 2030 р. м. Ізмаїл затверджено рішенням від 31.03.2017 міської ради; схвалений Єврокомісією. URL: https://www.eumayors.eu/about/covenant-community/signatories/action-plan.html?scity_id=19670.
14. ПДСЕРК до 2030 р. м. Мирноград затверджено рішенням міської ради №VII/40–15 від 13.12.2017; схвалений Єврокомісією. URL: https://www.eumayors.eu/about/covenant-community/signatories/action-plan.html?scity_id=20415.
15. ПДСЕРК м. Ладизин до 2030 року, затверджено рішенням міської ради №890 від 07.06.2019 р.; схвалений Єврокомісією URL: https://www.eumayors.eu/about/covenant-community/signatories/action-plan.html?scity_id=20042.
16. Про Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету міністрів України від 1 жовтня 2014 р. № 902–р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80#Text>.
17. Про Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету міністрів України від 25 листопада 2015 р. № 1228–р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1228-2015-%D1%80.c#Text> (дата звернення 18.10.2020 р.).
18. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: Розпорядження Кабінету міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605–р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80#Text>.
19. Проект Данського енергетичного агентства «Довгострокове енергетичне моделювання та прогнозування в Україні: сценарії для плану дій Енергетичної стратегії України до 2035 року» URL: http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/UDEC_FinalWorkshop_28-03-2019-v06.pdf.
20. Регіональний енергетичний план Одеської області до 2035 року. URL: http://izmailinvest.org.ua/wp-content/uploads/2018/02/Reg.energy.plan_.pdf.
21. Рябцев Г.Л. Постановка задачі оптимізації енергетического баланса в Украине. International Journal of Innovative Technologies in Economy. 2018. № 4(16) С. 58–63.

22. Стратегія низьковуглецевого розвитку України до 2050 року URL: <https://mepr.gov.ua/news/31815.html>.

23. Угода мерів – Схід URL: <http://com-east.eu/uk/pro-nas/ugoda-meriv-shid/ukrayina>.

24. Чмерук Т. П'ять плюсів і п'ять мінусів нової енергетичної стратегії України. URL: <https://ua.112.ua/mnenie/piat-pliusiv-i-piat-minusiv-novoi-enerhetychnoi-strategii-ukrainy-464329.html>.

25. Як розробити план дій для сталого енергетичного розвитку (ПДСЕР)/ Європейська комісія, 2012. URL: https://www.burgemeestersconvenant.eu/IMG/pdf/SEAP_guidebook_part_i_ua.pdf.

References

1. 11 krain YeS vzhe vykonaly plan z vprovadzhennia VDE na 2020 rik URL: <https://ecolog-ua.com/news/11-krayin-yes-vzhe-vykonaly-plan-z-vprovadzhennya-vde-na-2020-rik>.

2. Denysiuk S. P. Enerhetychnyi perekhid – vymohy yakisnykh zmin u rozvytku enerhetyky. Enerhetyka: ekonomika, tekhnolohii, ekolohiia. 2019. № 1. S. 7–28.

3. Denysiuk S. P. Tarhonskyi V. A. Stalyi rozvytok enerhetyky Ukrainy u svitovykh vymirakh. Enerhetyka: ekonomika, tekhnolohii, ekolohiia. 2017. № 3. S. 7–31.

4. Derzhavne ahentstvo z enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennia Ukrainy. Departament vidnovliuvanykh dzherel enerhii. URL: <http://sae.gov.ua/>.

5. Enerhetychna stratehiia 2030 vs 2035. Chomu ne vykonana persha ta chy bude vykonana druga? URL: <https://www.uatom.org/2019/07/12/energetichna-strategiya-2030-vs-2035-chomu-nevikonana-persha-ta-chi-bude-vikonana-draga.html>.

6. Zaverbnyi A.S. Ekonomichna polityka Ukrainy v sferi enerhetyky v umovakh yevrointehratsii: dys.. dokt. ekon. nauk za spets. 08.00.03 – ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom. Lviv: NU «Lvivska politekhnika», 2019. 539 s.

7. Korchmit O. Ukraintsi mozhut vtratyty dostup do derzhpidtrymky enerhoefektyvnykh zakhodiv. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/08/5/663702/>.

8. Kurtiev V. Enerhetychna stratehiia Ukrainy: natsionalnyi prahmatyzm bez populizmu URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/08/19/664136>.

9. Na zminu «zelenomu» taryfu dlia elektrostantsii pryshly auktsiony. Shcho tse oznachaie? URL: <https://hmarochos.kiev.ua/2020/05/07/na-zminu-zele-nomu-taryfu-dlya-elektrostantsij-pryshly-auktsi-ony-shho-tse-take-ta-koly-zapratsyuye/>.

10. PDSERK do 2030 r. m. Pokrovsk zatverdzheno rishenniam vid 12.12.2017 № 7/47–251 miskoi rady;

skhvalenyi Yevrokomisiieiu. URL: <https://www.eumayors.eu/plans-and-actions/action-plans.html>.

11. PDSERK do 2030 r. m. Rubizhne zatverdzheno rishenniam vid 29.11.2017 №36/1 miskoi rady; skhvalenyi Yevrokomisiieiu. URL: https://www.eumayors.eu/about/covenant-community/signatories/action-plan.html?scity_id=20109.

12. PDSERK do 2030 r. m. Bilhorod-Dnistrovskyi zatverdzheno rishenniam miskoi rady vid 20.04.2017 r. skhvalenyi Yevrokomisiieiu. URL: https://www.eumayors.eu/about/covenant-community/signatories/action-plan.html?scity_id=19787.

13. PDSERK do 2030 r. m. Izmail zatverdzheno rishenniam vid 31.03.2017 miskoi rady; skhvalenyi Yevrokomisiieiu. URL: https://www.eumayors.eu/about/covenant-community/signatories/action-plan.html?scity_id=19670.

14. PDSERK do 2030 r. m. Myrnohrad zatverdzheno rishenniam miskoi rady №VII/40–15 vid 13.12.2017; skhvalenyi Yevrokomisiieiu. URL: https://www.eumayors.eu/about/covenant-community/signatories/action-plan.html?scity_id=20415.

15. PDSERK m. Ladyzhyn do 2030 roku, zatverdzheno rishenniam miskoi rady №890 vid 07.06.2019 r.; skhvalenyi Yevrokomisiieiu URL: https://www.eumayors.eu/about/covenant-community/signatories/action-plan.html?scity_id=20042.

16. Pro Natsionalnyi plan dii z vidnovliuvanoi enerhetyky na period do 2020 roku: Rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy vid 1 zhovtnia 2014 r. № 902–r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80#Text>.

17. Pro Natsionalnyi plan dii z enerhoefektyvnosti na period do 2020 roku: Rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy vid 25 lystopada 2015 r. № 1228–r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1228-2015-%D1%80.c#Text> (data zvernennia 18.10.2020 r.).

18. Pro skhvalennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2035 roku «Bezpeka, enerhoefektyvnist, konkurento-spromozhnist»: Rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy vid 18 serpnia 2017 r. № 605–r URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80#Text>.

19. Proekt Danskoho enerhetychnoho ahentstva «Dovhostrokovye enerhetychne modeliuвання та prohozuvannya v Ukraini: stsensarii dlia planu dii Enerhetychnoi stratehii Ukrainy do 2035 roku» URL: http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/UDEC_FinalWorkshop_28-03-2019-v06.pdf.

20. Rehionalnyi enerhetychnyi plan Odeskoi oblasti do 2035 roku. URL: http://izmailinvest.org.ua/wp-content/uploads/2018/02/Reg.energy.plan_.pdf.

21. Riabtsev H.L. Postanovka zadachy optymyzatsyy enerhetycheskoho balansu v Ukrainy. International Journal of Innovative Technologies in Economy. 2018. № 4(16) S. 58 –63.

22. Stratehiia nyzkovuhletsevoho rozvytku Ukrainy do 2050 roku URL: <https://mepr.gov.ua/news/31815.html>.

23. Uhoda meriv – Skhid URL: <http://com-east.eu/uk/pro-nas/ugoda-meriv-shid/Ukrayina>.

24. Chmeruk T. Piat plusiv i piat minusiv novoi enerhetychnoi stratehii Ukrainy. URL: <https://ua.112.ua/mnenie/piat-plusiv-i-piat-minusiv-novoi-enerhetychnoi-stratehii-ukrainy-464329.html>.

25. Yak rozrobyty plan dii dlia staloho enerhetychnoho rozvytku (PDSER)/ Yevropeiska komisiia, 2012. URL: https://www.burgemeestersconvenant.eu/IMG/pdf/SEAP_guidebook_part_i_ua.pdf.

Дані про автора

Тормосов Руслан Юрійович,

к.е.н., доцент, виконавчий директор, Всеукраїнська благодійна організація «Інститут місцевого розвитку»

Данные об авторе

Тормосов Руслан Юрьевич,

к.э.н., доцент, исполнительный директор, Всеукраинская благотворительная организация «Институт местного развития»

Data about the authors

Ruslan Tormosov,

PhD in economic sciences, Assistant Professor, Executive Director of All-Ukrainian Charitable Organization «Municipal Development Institute»

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415432>

ЗАЛІЗНЮК В.П.

СІВОЛАП С.А.

Механізми інтернет маркетингу для супроводження публічного управління

Предметом роботи є розгляд теоретичних та практичних аспектів Інтернет-комунікацій як синтез принципів оформлення інформації та реалізації комунікативних цілей традиційних форм, моделей і різновидів комунікації, що виникли в результаті залучення до комунікативного простору нових – екстралінгвістичних (соціальних, культурних тощо) факторів і реалій – комп'ютерів і комп'ютерних мереж в публічному управлінні.

Мета дослідження – розглянути які з практик найбільш є дієвими, як співвіднести різні інструменти, які в комплексі мають привести до створення систем «розумного управління» як на місцевому рівні, так і загальнодержавному.

Методи дослідження. У роботі використана сукупність наукових методів і підходів, у тому числі системний, структурно-функціональний, історичний, логічний, що дозволило забезпечити концептуальну єдність дослідження.

Результати роботи. У статті обґрунтовано застосування принципів Інтернет-маркетингу в структурах влади, громадських установах як на місцевому так і на державному рівні в публічному управлінні в Україні.

Галузь застосування результатів. Система наук із сімейства галузі державного управління, широке коло методологічних аспектів соціально-економічних, правових наук з проблем інформатизації публічного управління.

Висновки. Основні підсумки дослідження, їх теоретичні результати слід звести до наступних висновків: 1. Принципи Інтернет маркетингу – а саме комунікація між public service і громадянином є головною базою, яка дозволить не тільки споживати послуги своєї держави, але і брати значно більш активну участь у формуванні державної політики, перш за все внутрішньої. 2. Засади Інтернет маркетингу дозволяють не тільки чітко відпрацьовувати постійну поточну роботу у відносинах з громадянами, але і швидко та системно реагувати на нові запити, корегувати існуючі системи. 3. Інтернет мережа дає можливість вивірено готувати опрацьовувати і дослухатися до потреб громадян, систематизуючи запити суспільства. 3. Всеохопний Інтернет має і свої ризики, що змушує дуже відповідально ставитися до публічного управління з допомогою цифрових меха-

нізмів, і зважати, що цей ресурс відкритий як для позитиву, так і негативу.

Ключові слова: Інтернет маркетинг, публічне управління, державне адміністрування, державні послуги, соціальні мережі, е-урядування, «розумне місто».

ЗАЛИЗНЮК В.П.,
СИВОЛАП С.А.

Механизмы интернет маркетинга для сопровождения публичного управления

Предметом работы является рассмотрение теоретических и практических аспектов Интернет–коммуникаций как синтез принципов оформления информации и реализации коммуникативных целей традиционных форм, моделей и разновидностей коммуникации, возникшие в результате привлечения к коммуникативному пространству новых – экстралингвистических (социальных, культурных и т.д.) факторов и реалий – компьютерное обслуживание компьютеров и компьютерных сетей в публичном управлении.

Цель исследования – рассмотреть какие из практик наиболее действенны, как соотнести различные инструменты, которые в комплексе должны привести к созданию систем «умного управления» как на местном уровне, так и общегосударственном.

Методы исследования. В работе использована совокупность научных методов и подходов, в том числе системный, структурно–функциональный, исторический, логический, что позволило обеспечить концептуальное единство исследования.

Результаты работы. В статье обосновано применение принципов Интернет–маркетинга в структурах власти, общественных учреждениях как на местном так и на государственном уровне в публичном управлении в Украине.

Область применения результатов. Система наук из семейства области государственного управления, широкий круг методологических аспектов социально–экономических, правовых наук по проблемам информатизации публичного управления.

Выводы. Основные итоги исследования, их теоретические результаты следует свести к следующим выводам: 1. Принципы Интернет маркетинга – а именно коммуникация между public service и гражданином является главной базой, которая позволит не только потреблять услуги своего государства, но и брать значительно более активное участие в формировании государственной политики, прежде всего внутренней. 2. Основы Интернет маркетинга позволяют не только четко отрабатывать постоянную текущую работу в отношениях с гражданами, но и быстро и системно реагировать на новые запросы, корректировать существующие системы. 3. Интернет сеть дает возможность выверено готовить обрабатывать и прислушиваться к потребностям граждан, систематизируя запросы общества. 3. Всеобъемлющий Интернет имеет и свои риски, заставляет очень ответственно относиться к публичного управления с помощью цифровых устройств, а учитывать, что этот ресурс открыт как для позитива, так и негатива.

Ключевые слова: Интернет маркетинг, публичное управление, государственное администрирование, государственные услуги, социальные сети, е–правительства, «умный город».

ZALIZNIUK V.P.
SIVOLAP S.A.

Internet marketing mechanisms for public governance

The subject of the work is the consideration of theoretical and practical aspects of Internet communications as a synthesis of principles of information design and realization of communicative goals of traditional forms, models and types of communication, which arose as a result of involvement in the communicative space of new – extralinguistic and computer networks in public administration.

The aim of the study is to consider which of the practices are most effective, how to correlate the various tools that together should lead to the creation of «smart management» systems at both the local and national levels.

Research methods. *The work uses a set of scientific methods and approaches, including systemic, structural–functional, historical, logical, which allowed to ensure the conceptual unity of the study.*

Results of work. *The article substantiates the application of the principles of Internet marketing in government structures, public institutions at both local and state level in public administration in Ukraine.*

Field of application of results. *The system of sciences from the family of public administration, a wide range of methodological aspects of socio–economic, legal sciences on the problems of informatization of public administration.*

Conclusions. *The main results of the study, their theoretical results should be summarized as follows: 1. Principles of Internet marketing – namely communication between public service and the citizen is the main basis that will not only consume the services of their state, but also to participate much more actively in policy, especially domestic. 2. The principles of Internet marketing allow not only to clearly work out the constant current work in relations with citizens, but also to respond quickly and systematically to new requests, to adjust existing systems. 3. The Internet provides an opportunity to properly prepare to work and listen to the needs of citizens, systematizing the demands of society. 3. The comprehensive Internet has its risks, which makes it very responsible for public administration through digital mechanisms, and consider that this resource is open to both positive and negative.*

Keywords: *Internet marketing, public administration, public administration, public services, social networks, e–government, «smart city».*

Постановка проблеми. Інтернет все активніше входить в повсякденне життя кожного громадянина. Світова мережа, яка починалася як інформаційний інструмент спочатку, нині активно почала використовуватися як засіб комунікаційного зв'язку усіх суб'єктів та об'єктів суспільства. Таке масове залучення користувачів одразу призвело до того, що можливості Інтернету, його механізми почав використовувати в бізнес маркетингу. Здобутки в цьому напрямку змусили по іншому подивитися і на можливості застосування Інтернет механізмів для публічного управління. Зважаючи, що завдання які стоять перед державними інституціями та комерційними компаніями – а саме донести, розповсюдити інформацію про власні послуги в багато чому перекликаються, то очевидно, що надбання досвіду Інтернет маркетингу, які вже добре себе зарекомендували, почали відпрацьовувати і в царині публічного управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До теми використання механізмів Інтернет маркетингу в бізнесі та публічному управлінні зверталось багато науковців та дослідників. Зокрема Краснокутська Ю., Rogers E., Коритникова Н, Білан Н., Вінс I, Alenn D., Borg B., Сорокак. М., Feinstein A., Feinstein A., Чаплай I., Забулонов А., Ромат Є., Даченков I., Полторак К., Глушков В., Вахлах В., Дмитренко В., Баранов О., та багато інших.

Мета статті – дослідити використання механізмів Інтернет маркетингу в публічному управлінні.

Виклад основного матеріалу: Осмислення ролі і місця Інтернету в суспільному житті найбільше активізувалося в останнє десятиліття. Всесвітня мережа вже давно вийшла за межі звичайного студентського інформативного засобу комунікацій, як колись була створена. Інтернет мережі, інформаційні додатки, соціальні мережі стали вже повсякденними для пересічного громадянина. При цьому віковий ценз у користувача значно розширюється в напрямку все більшого охоплення людей похилого віку, які раз спробувавши можливості, які надає їм Інтернет, одразу розуміють всі переваги цифровізації. Це і комунікативна складова, і спрощена система спілкування з торговими мережами, і звичайно співвідносити з публічними органами управління. За останні десятиліття відпрацьовалися і механізми комунікативної цифрової системи. Вони постійно в розвитку, але певні тенденції вже можна простежити. А відтак і вибудувати систему правильного комунікування, та досягнення головної мети – доведення інформації. Не варто вважати, що доступ до неї, який забезпечує Інтернет, одразу гарантує її споживання.

Українська дослідниця Ю. Краснокутська зазначає, – Інтернет – це не тільки джерело інформації, яке має однолінійний напрям впливу, але й дає можливість доступного та оперативного зворотного зв'язку, варто звернути увагу на парадигму «двоступеневої моделі комунікації» Е. Катца та П. Лазарсфельда.

Ця парадигма означає, що комунікативний процес може структуруватися двома етапами. Ньюзмейкери, тобто ті суб'єкти, які продукують інформацію не гарантують її доведення до споживача. Інформація має пройти свій шлях. Спочатку повідомлення сприймаються активною частиною аудиторії, як правило «лідерами суспільних думок», а потім вони вже транслиують її пасивній частині. На думку Ю. Краснокутської це визначення системи ґрунтувалося на гіпотезі, що у відношенні до засобів масової комунікації в тому числі Інтернету, індивіди дотримуються різних соціальних ролей. Деякі з них – активні у сприйнятті і поширенні інформації. Інші ж пасивні з позиції користування продукцією ЗМІ, не звертаються до першоджерел, а тому частіше сприймають інформацію від неформальних джерел у вигляді повідомлень «лідерів думок» Ю. Краснокутська робить висновок, – при дослідженні процесів двоступеневої комунікації у межах Інтернет–простору, можна фіксувати різницю у виконанні соціальних ролей, виділяючи лідерів думок – активних користувачів, та пасивних споживачів інформації (1).

Своєю чергою науковець Е. Роджерс виділяє наступні ознаки Інтернет–комунікацій, визнаючи, що вони є медіа:

- всі нові комунікаційні системи містять певний рівень інтерактивності; – нові медіа можуть бути індивідуальними настільки, щоб донести спеціальне повідомлення до кожної особи всередині великої аудиторії;

- нові комунікаційні технології асинхронні (можливість відправляти чи одержувати повідомлення у зручний час для кожної людини) (2).

Ці висновки Е.Роджерсом були зроблені ще у 1986 році. Наступні десятиліття довели їх вірність. Щоправда, час вивів у світ чисельну кількість нових медіа в системі Інтернету. Починаючи від сайтів, і закінчуючи онлайн спілкуванням, яке дозволяє не тільки провокувати суспільну дискусію, але і чітко її вибудувати з ефектом участі у тисячі людей. За словами дослідниці Н Коритнікової

Інтернет–комунікації можуть набувати різних форм, починаючи від всесвітньо відомих інформаційних вебсайтів, що організовані професійними інформагентствами, і завершуючи особистим листуванням двох людей. Дослідниця виділяє такі форми соціальних комунікацій:

- web–сторінка,
- e–mail–сторінка,

- e–mail (електронна пошта),

- Інтернет–форум,

- звернення в on–line режимі (3)

Для кожного з цих напрямків є свої інструменти. Вони відрізняються способом використання, можливістю донесення інформації, зворотного зв'язку тощо.

Науковець Н. Білан робить висновок: Інтернет–комунікації – це певний синтез принципів оформлення інформації та реалізації комунікативних цілей традиційних форм, моделей і різновидів комунікації, що виникли в результаті залучення до комунікативного простору нових – екстралінгвістичних (соціальних, культурних тощо) факторів і реалій – комп'ютерів і комп'ютерних мереж (4).

Відтак підсумовуючи можна сказати, що строкатість Інтернет можливостей доведення інформації до кожного індивідуума відкрила чисельні варіації використання їх в комерції. А саме в маркетингу. Вони різняться і таргетуванням, і донесенням її через різні цифрові системи – чи то комп'ютер, чи мобільний гаджет, тощо. Комерція чітко відпрацювала ці системи. І показовим результатом є те, що найбільш успішні компанії останнього десятиліття, це ті, які перевели свою торгіву дільність саме в цифровий режим. Однак продаж товару через інтернет – це вже кінцеве досягнення цілі. Цьому передувала чітко вибудована система цифрового маркетингу, яка змушувала споживача зробити останній click.

Для досягнення означених цілей використовуються необмежені властивості Інтернету, зважаючи на його переваги.

- інтерактивність

- Активне залучення споживача до взаємодії з брендом

- екстериторіальність (відсутність обмежень по доступу до споживача інформації)

- легка доступність до ресурсу(web–і war–ресурси);

- Глибоке охоплення Інтернетом всіх верст суспільства, особливо з впровадженням 3G та 4G зв'язку

- можливість чіткого таргетування

- можливість оперативного реагування і кореляції маркетингової компанії.

Відтак спочатку розглянемо як використовують Інтернет в бізнес маркетингу компанії.

Для компаній, що тільки–но відкрили для себе Інтернет–маркетинг, дослідник Імері Вінс у своїй

книзі «Як зробити бізнес в Інтернет» рекомендує дотримуватись таких основних принципів:

1. вивчати та аналізувати Інтернет як засіб реалізації маркетингу;
2. першочергово визначати свої цілі в Інтернет-маркетингу, щоб вони відповідали іншим маркетинговим зусиллям;
3. досліджувати та визначати цільову аудиторію підприємства;
4. визначити, як конкретно потенційні клієнти підприємства реагують на його пропозиції;
5. визначити, у чому полягають переваги конкурентів підприємства;
6. з'ясувати, які найважливіші якості товару чи послуги найточніше відбивають переваги компанії;
7. правильно обирати «зброю» (інструменти Інтернет);
8. вирішувати, за допомогою якої інформації (для посередників і клієнтів) і яких механізмів (просування) буде реалізований пункт 4;
9. перетворювати інформацію в електронний формат і подати її в Інтернет;
10. знаходити шляхи просування електронної адреси підприємства, просування його Web-сторінки і просування його товарів;
11. необхідно прислухатися до своїх клієнтів і робити відповідні висновки (5).

Попри наявність величезного спектра технологій та механізмів маркетингового просування товарів і послуг головним залишається створення публічної оферти. Чіткі смисли які описують переваги товару, і повинні спонукати його придбати. Головна ціль тут не в описанні безпосередньо товару або послуги. Слід чітко знати так звані «больові» точки споживача, і чітко виписати оферта має запропонувати знеболювання цих точок, шляхом придбання товару який пропонується. Для того, щоб навіпамацьки не шукати ці точки, раніше компанії проводили цілі соціологічні дослідження – стосовно правильного кольору обгортки товару, назви, смакових якостей тощо. Тепер це дозволяє зробити Інтернет. При цьому він пропонує широкий спектр інструментів донесення інформації до споживача, так і її сам back.

Як відзначає дослідник Борг Б. Конкретизація повідомлення у просуванні. Потрібно сформулювати чіткий і міцний зв'язок між ключовими повідомленнями та товаром. Велике значення мають оптимальне використання трьох елементів

брендингу (назва товару, візуальне оформлення та позиціонування), високоякісні послуги фахівців з просування та попереднє тестування (6).

Слід зважати, що оферта, на відміну від старих традиційних засобів донесення інформації може бути в тестовому, відео, аудіо форматі, або ж об'єднуючи всі.

Дослідник Ален Д. дає визначення – Просування – це зусилля з привернення уваги клієнтів до товару чи організації. Традиційно до основних інструментів просування зараховують рекламу, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг, особистий продаж. Основним завданням просування за моделлю «AIDA» (attention (увага), interest (інтерес), desire (бажання), action (дія)) є: поширення інформації про товар, нагадування про нього та місце збуту, інформування про переваги товару, спонукання до його придбання. Для ефективного управління просуванням варто дуже прискіпливо відпрацьовувати стратегію

Розроблення маркетингової стратегії. Основне її призначення – взаємоузгодження маркетингових цілей фірми з її можливостями, вимогами споживачів, використання слабких позицій конкурентів та власних конкурентних переваг. Стратегія дає змогу: змінити реактивну поведінку фірми на проактивну; координувати основні сфери діяльності, націлюючи їх на задоволення потреб споживачів за максимізації прибутку; надання чіткого кількісного та якісного характеру діяльності фірми та можливості зосередитись на найперспективніших напрямках розвитку, зазначає Ален Д. (7)

Формат Інтернет спілкування може варіюватися:
– Від одного джерела до масового споживання Сайти, банерна реклама, тощо

– Від одного джерела до одного споживача е-мейл, або окремі групи – соціальні мережі

– Від масового споживача до одного джерела – проведення різного роду опитування через google форми або інше.

Варто зазначити, що ситуації з карантинними обмеженнями, які запровадили більшість країн світу, призвело до різкого зростання активності саме в технологіях, які передбачають онлайн комунікації. А відтак все більше компаній вибудовуються свої маркетингові політики саме на цифрових механізмах. Розглянемо їх окремо.

Зважаючи на шляхи доведення інформації до споживача через Інтернет, цифрові маркетинго-

ги пропонують різні види проявів Інтернет маркетингу. Їх можна згрупувати за дослідженнями Сорокака М. наступним чином.

- Розміщення інформації в соціальних мережах (SMM),
- Групи та спільноти в соціальних медіа;
- Різні додатки в соціальних мережах, у т.ч. ігри;
- механізми вірусної активності (подкасти, відео–ролики на YouTube);
- блог–маркетинг;
- E–mailing;
- банерна реклама;
- Інтернет–конференції;

У своїй науковій роботі дослідник Сорокак М. зупиняється на кожному прояві окремо. Науковець відзначає:

Медійна реклама (банерна) реклама – це текстово–графічні матеріали, розміщені на рекламних майданчиках корпоративного сайту або сайту–партнера. За багатьма ознаками аналогічна рекламі в друкованих ЗМІ. Однак, наявність у баннера гіперпосилання і можливість анімованого зображення значно розширюють можливість впливу медійної реклами на адресата. Деяко відрізняються контекстна реклама. Принцип її розміщення такий, що реклама орієнтується на зміст Інтернет–сторінки вручну.

Окремо М.В. Сорокак відзначає Пошуковий маркетинг, SEO – пошукова оптимізація і пошукове просування сайту (англ. search engine optimization, SEO)– це комплекс дій маркетологів щодо аналізування зовнішніх і внутрішніх чинників, в результаті чого можна домогтися більш високих позицій сайту в пошукових системах. Виведення сайту на лідируючі позиції в пошукових системах є найбільш ефективним способом залучення відвідувачів – потенційних клієнтів [8].

Стосовно SEO слід зупинитися окремо.

SEO оптимізація сайту (від англійського Search Engine Optimization) – є оптимізацією сайту під певні запити пошукових систем. Іншими словами це комплекс різних заходів, спрямованих на підвищення позиції свого ресурсу при певних пошукових запитах користувача.

Сьогодні основою успішного просування сайту є грамотна SEO оптимізація його вмісту. Важливим аспектом SEO оптимізації є наповнення сайту тематичним контентом, оптимізованим під вимоги пошукових систем. Основою оптимізації повинні стати ключові висловлювання, за якими буде здійснюва-

тися просування Вашого сайту, після складання семантичного ядра сайту, необхідно текстове наповнення сайту відповідно до підібраних виразів.

Залежно від складності, SEO оптимізація здатна залучити певну кількість цільових відвідувачів. Ви зможете використовувати певну кількість ключових виразів, за якими буде здійснюватися просування сайту.

Слід пам'ятати, що сучасна система просування товарів та послуг дозволяє автоматизовано обирати сайти, ютуб канали, блоги які мають найбільшу кількість відвідувань, при цьому найбільшу ефективність і доступу до споживача. В цьому випадку Інтернет дозволяє задавати і параметри споживача – географічне розташування, віковий ценз, професійний тощо. Нинішні системи чутливо реагують і формують уподобання користувача зважаючи на його запити пошукових мережах, переглядах сторінок, сайтів, тощо.

Дослідниця Н Коритнікова розглядає наступні механізми Інтернету для маркетингового використання

Web–сторінка – сукупність адресованих сторінок, які містять документи, текст, графічну інформацію, багатокольорові зображення та посилання на інші документи. Система посилань утворює гіпертекст, що полегшує інформаційний пошук..

E–mail–сторінка – масове розсилання матеріалів інформаційного характеру за списком користувачів, куди вони добровільно підписуються на теми, які їх цікавлять.

E–mail–розсилка дозволяє передавати інформаційні повідомлення за допомогою електронно–комп'ютерного зв'язку відомій цільовій групі, тому інформація готується і розповсюджується за персональними інтересами та запитами передплатників.

Інтернет–форум (Інтернет–конференції, мережеві дискусії, гостьові книги) – полілогові форми Інтернет–комунікацій, спрямована на одержання зворотного зв'язку від відвідувачів певного сайту.

Чат (Chat), одночасно дозволяє проводити декілька бесід, що доступні іншим людям, які мають можливість до них приєднатися. Ця форма спілкування найбільш наблизилася до міжособистісної комунікації, яка без комп'ютерів не могла бути опосередкованою. Форма on–line–спілкування має такі якості, як креативність, невидимість та безпека .

Дослідниця Н. Коритнікова доводить, що у представлених формах Інтернет–комунікацій бу-

ли виділені технічні характеристики, що призводять до соціальних наслідків (глобальність, мультимедіа, гіпертекстуальність, інтерактивність), та характеристики, що належать до соціальних категорій: спеціалізація (індивідуалізація змісту), анонімність (відсутність посередників), мозаїчність (неієрархічні горизонтальні зв'язки), самопредставлення (самопрезентація)(9).

Під час формування стратегії просування варто орієнтуватись на ключові світові тренди щодо маркетингових комунікацій, серед яких дослідник Ньюман Д. виділяє:

1. Слідування моделі поведінки покупця. Маркетологи повинні координувати діджитал та офлайн-маркетинг, вести покупця від вибору товару до замовлення, оплати, доставлення й подальшої комунікації.

2. Максимальна адресність рекламних звернень за допомогою використання онлайн інструментів. Використання програм блокування реклами актуалізує оголошення, що органічно інтегруються з пошуковою системою чи контентом, цікавим для потенційного клієнта.

3. Використання 3D-відео для презентації та просування продукту внаслідок зростання популярності відеоконтенту. Особистий досвід, критичний для остаточного рішення про покупку, може бути отриманий не лише в офлайновому магазині, але і в Інтернеті через тривимірне відео.

4. Перетворення соцмереж на важливий канал просування.

5. Багатоканальний маркетинг. Як ритейлери, так і B2B-продавці повинні інтегрувати персональний кошик онлайн-покупця на сайті з різноманітними інтернет-ресурсами і способами купівлі.

6. Масиви даних (Big Data) – багате джерело статистичних даних для маркетологів під час прийняття рішень.

7. Мобільний контент і його просування, додатки – неодмінна умова успіху ритейлерів уже зараз, а в майбутньому стане необхідним і для решти збутовиків.

8. Активний розвиток відеоконтенту усіх типів. Стрімінг у режимі реального часу – наступний етап у розвитку маркетингу.

9. Як і раніше, провідною є роль контенту, допоміжною – контексту. Усе більше гравців ринку шукають якісний органічний трафік, що актуалізує сторітеллінг, природний і релевантний контент.

10. Вирішальне значення збирання даних і аналізування результатів на усіх рівнях організації для оцінки повернення інвестицій і планування подальших дій(10).

Переваги просування товарів та послуг за допомогою соціальних мереж: універсальність, великий таргетинг, значні можливості безкоштовного просування методом створення офіційних сторінок організацій, заходів, можливість встановлення тісного «зворотного зв'язку» з потенційними клієнтами. Найбільшими перевагами просування товару чи послуги дослідники вважають можливості соціальних мереж. Важливими тут є збір інформації про клієнтів та надання можливості клієнтам обмінятися враженнями про товар чи промоцію на сайті підприємства чи в Інтернет-блозі. Дієвим інструментом просування є текстові повідомлення (SMS). Приблизно 90 % користувачів відкривають отримане повідомлення одразу, а 95 % користувачів – у перші 15 хв. SMS дає можливість спілкуватись один з одним і надати актуальну й персоналізовану інформацію конкретній аудиторії. Twitter, Facebook, з іншого боку, демонструють спілкування «один на безліч», і в такий спосіб охоплюють широкую аудиторію. Вони повинні працювати у тандемі з покращеним позиціонуванням і SMS-маркетингом. Через SMS можна отримати важливу інформацію, яка потім передається через Twitter для ширшої аудиторії, що є ефективною для пошуку й інформування клієнтів. Сьогодні у світі близько 4,3 млрд користувачів активно використовують SMS, 1,65 млрд – Facebook і 310 млн – Twitter(11).

Опрацювавши механізми та засоби Інтернет маркетингу для компаній поставимо собі питання, чи можна його засади ефективно використати у сфері публічного управління. Тут слід чітко зрозуміти, що держава, в особі різних інституцій, або громада, як місцевий орган управління також мають контент який повинен бути доставлений споживачеві. Його можна розділити на два основні напрямки. Це послуги – які надаються державою відповідно до суспільного договору між її громадянами – це постійна константа яка присутня. Та визначення засад внутрішньої та зовнішньої політики, що в принципі відповідає зобов'язанням демократично обраної влади перед своїми ж виборцями і громадянами. Це перемінна константа, яка корелюється відповідно до настроїв суспільства, уподобань, успішності дій

влади, яка працює задля створення комфортних умов життя для власних громадян та підвищення добробуту і їх і країни добробуту, це низка об'єктивних та суб'єктивних причин.

З огляду на ці дві основні складові можна твердити, що держава, а публічне управління повинно забезпечувати і постійно підтримувати комунікаційний зв'язок зі своїми громадянами, не тільки забезпечуючи надійне функціонування своїх прямих зобов'язань, але і формуючи суспільну думку, впливаючи на неї. В умовах вільної преси, а Інтернет фактично взагалі знімає проблему її неіснування з порядку денного – цифрова комунікація може використати всі надбання комерційного маркетингу.

Дослідник І.В. Чаплай пише – Використання інструментів маркетингового механізму у державному управлінні здійснюється на основі поєднання кількох фундаментальних управлінських принципів, що стосуються поєднання маркетингової парадигми регулювання та використання державних механізмів управління у різноманітних соціальних сферах. Дослідження концептуального базису реалізації інструментів маркетингового механізму має принципове значення для обґрунтування модернізації системи державного управління в умовах становлення в Україні соціально-орієнтованого, ринкового суспільства [12].

Дослідник Забулонов А. вважає, що найважливішою й іманентно властивою тільки державі є організаційно-господарська діяльність уряду. Вона полягає у розробці заходів щодо регулювання й координації конкретних програм, державних інститутів і організацій в умовах ринкового суспільства. Держава займається втіленням у життя цих програм, збором та обробкою інформації, складанням прогнозів тощо. Саме держава має визначати основні напрями розвитку, формулювати пріоритети, накреслювати шляхи їх досягнення. Найпоширеніша вада державних програм в Україні – це так звані проблеми управління й виконання. Діючі процедури впровадження цих програм, як правило, не мають внутрішніх стимулів обмеження вартості втілення тих чи інших заходів, тобто не націлені на заощадження виділених коштів [13].

«Маркетинг державного управління, – пише у цьому зв'язку Є.Ромат, – ... означає сукупність відносин між суб'єктами державного управління та «споживачами» результатів їх діяльності, яка характеризується спрямованістю на задоволен-

ня потреб об'єктів маркетингу в обмін на їх підтримку» [14].

За словами науковця Березіна І. Впровадження інструментів маркетингового механізму у практику політико-адміністративної діяльності органів державного управління принципово змінює засади цієї діяльності. Пріоритетом стає орієнтація державного управління на потреби та запити споживачів, тобто громадян, окремих громадських та політичних об'єднань, установ самої державної влади та суспільства загалом. Саме вони формують своєрідний соціально-політичний «риннок» державного управління, задоволення потреб якого є запорукою досягнення цілей, що ставить перед собою державне управління [15].

Можна твердити, що у своїй діяльності органи державного управління виходять з того, що об'єктом їхнього впливу є єдина система взаємопов'язаних в межах маркетингового середовища, явищ та суб'єктів маркетингової діяльності. Це детермінує цілісний підхід до процесу державного управління на основі визнання пріоритетності інтересів споживачів управлінських послуг. При цьому державне управління здійснюється у контексті змін об'єкта свого впливу, що означає синтез системоутворювальної діяльності та гнучкої адаптації. Адаптація проявляється, передусім, у вибудові управлінської діяльності, на основі постійного аналізу процесів, що відбуваються в житті країни, і розробки системи можливих заходів щодо врахування дії численних факторів соціально-політичного життя. Пише дослідник Даченков І. Системоутворювальна діяльність проявляється як активний та комплексний вплив на об'єкт управління через зовнішнє маркетингове середовище. Для оптимізації політико-адміністративної діяльності органів державного управління адаптуються інструменти маркетингового механізму. Зокрема, зарекомендували себе у практиці вітчизняного державного управління соціально-політичною сферою такі інструменти, як: – вибір цільового об'єкта маркетингового впливу; – розробка цінової політики державного впливу як комплексів реакцій, що очікується з боку об'єктів маркетингу і мають бути запрограмовані управлінцями системи державного управління (наприклад, підтримка тих чи інших заходів державної політики); – формування асортименту «товарної політики» держави у сфері надання управлінських послуг; – викори-

стання системи маркетингових комунікацій державного управління (соціальної реклами, системи паблік релейшнз та зв'язків з громадськістю, державні програми та кампанії тощо) для забезпечення зручності доступу об'єктів впливу до наданих послуг (система їх «збуту») тощо, зазначає Даченков І. (16).

Поняття «продукту» в маркетингу необхідно розуміти не лише як фізичний об'єкт, але і як фізичний об'єкт разом з «доповненнями», такими, наприклад, як консультаційні та післяпродажні послуги. Крім того, у сучасній економіці отримали велике значення транзакції, що включають одні тільки послуги без фізичного об'єкта, що потребує спеціальної адаптації маркетингових концепцій до ринку послуг. Переважна кількість транзакцій у діяльності органів влади також включають «чисті» послуги і в цьому відношенні надання соціальних послуг схоже на надання банківських послуг або на ведення готельного господарства

Просування (або маркетингові комунікації) може застосовуватися щодо будь-яких соціальних послуг, хоча б тому, що це є вельми ефективним шляхом передачі й отримання інформації. У цьому сенсі просування застосовується для інформування споживачів про доступність або можливість отримання послуг, для повідомлення про зміни, що стосуються окремих послуг, і розповсюдження важливих соціальних ідей. Причому цим ідеям доводиться, у деякому розумінні, змагатися, як з комерційною рекламою, яка іноді переслідує протилежні цілі, так і з неучтвом і небажанням, часто поширеними серед цільової аудиторії, сприймати дані ідеї.

Дослідник Чалай І. зазначає, що сьогодні інструментарій маркетингового механізму державного управління виходить на новий рівень цілепокладання, оскільки вже не є механізмом трансформаційних процесів в країні, а загалом є досить оформленою системою державного регулювання суспільством, що стабільно розвивається. Відповідно на перший план цілепокладання інструментарію маркетингового механізму виходять не такі, що трансформують, а креативно-регулюючі орієнтири, такі як: – підвищення конкурентоспроможності економіки країни та її галузей і окремих суб'єктів; – підвищення рівня ідентифікації громадян зі своєю країною та її інтересами; залучення інвестицій та мобілізація ресурсів; – створення високого позитивного іміджу країни та влади

тощо. Поряд з системними завданнями інструментарію маркетингового механізму державного управління, такими як: орієнтація всієї діяльності органів влади і управління в інтересах громадян і взагалі суб'єктів економічної діяльності чи максимізація конкурентних ознак економіки країни, виникають нові, пов'язані, переважно, із забезпеченням якості життя та розширенням соціальних функцій державного маркетингу (17).

Окремим механізмом, який використовують в бізнес маркетингу, і він придатний для Інтернет комунікації держави з суспільством це Крауд-технологія, яку ще називають краудсорсинг або краудфандинг. Стратегія краудмаркетингу передбачає управління споживачем в мережних спільнотах, комунікаційну модель управління споживачем в мережі та методи збуту в мережі Інтернет. Основним результатом стратегії краудмаркетингу є отримання клієнта-партнера. Взаємодії з іншими споживачами підсилює управлінський вплив компанії (18).

Мета використання механізмів краудсорсингу є наступна:

– Посилити прихильність аудиторії. Виконавець береться виконувати завдання, генерує ідеї, обговорює їх з друзями, поширює інформацію про компанію та розміщує отриманий результат на вашому майданчику від свого імені. Таким чином, він сам мотивує себе на якісний результат і стає прихильником вашої компанії. Стратегія краудсорсингу передбачає залучення сотень подібних виконавців.

– Поліпшити поточні продукти та послуги. Зібрана в рамках краудсорсингу інформація може значно поліпшити ваш продукт і позитивно позначитися на зростанні всього бізнесу.

– Підвищити загальну репутацію вашої компанії. Залучення великої кількості людей, які беруть активну участь в якомусь проекті, постійне обговорення діяльності вашої компанії і ваших продуктів створює позитивний суспільний резонанс, а також привертає увагу ЗМІ до вашої діяльності.

Як зазначає дослідник Полторак К.А. Основною платформою для застосування краудтехнологій у комунікаційній діяльності є соціальні медіа. Вони являють собою вже сформовані за різноманітними тематиками спільноти, у тому числі й спільноти, присвячені обговоренню брендів, і дають змогу підприємству безпосередньо здійснювати комунікацію зі спільнотами потенційних

споживачів. Інструментом, що надає змогу реалізувати концепцію краудмаркетингу у визначених площадках, є так званий «маркетинг у соціальних медіа» (SMM).

Маркетинг у соціальних медіа можна визначити як інструмент Інтернет-маркетингу. Це передбачає просування продукту, послуги, компанії чи бренду шляхом використання соціальних медіа, контент яких створюється та оновлюється зусиллями їх відвідувачів (19).

Серед соціальних медіа, які підприємства використовують у процесі реалізації концепції крауд-маркетингу:

- соціальні мережі, які створені спеціально для того, щоб користувачі взаємодіяли один з одним.
- мікроблоги
- це різновид блогів, основною відмінною рисою яких є можливість писати тільки короткі повідомлення довжиною до 140 символів. Будь-яке з таких повідомлень можуть читати та коментувати інші користувачі або ж тільки ті, кому це дозволено автором. (20).

І якщо на першому етапі механізми Інтернет комунікацій в публічному управлінні розглядалися виключно для просування послуг державних інституцій, підготовка платформи для законодавчих змін, реформ, їх просування, то надалі прийшло розуміння, що самі взаємовідносини держави і її громадянина можна передати в цифровий простір. Тобто майданчик був відпрацьований, і слово було за створенням платформ для таких відносин. Відтоді починають відцифровуватися найрізноманітніші данні, створюються спеціальні бази. Спочатку окремі відомства та інституції йшли власними шляхами. Але швидко прийшло розуміння у створенні взаємозв'язаних комунікативних зв'язків. Прийшов час е-урядуванню. І по суті як Інтернет в публічному управлінні.

Цікавий факт, Україна не була серед піонерів країн, які впроваджували е-декларування. Хоча була однією з перших, хто почав розробки підходів до системи.

В Україні ще у 80-х роках ХХ ст. намагалися розв'язувати питання автоматизації управлінських рішень. Видатним українським вченим Глушковым В.М. була запропонована програма ОГАС – Загальнодержавна автоматизована система збору та обробки інформації для обліку, планування та управління народним господарством (21).

У 80-х роках минулого століття вітчизняні науковці, прораховуючи можливості розвитку технологій, заклали основи використання цифрового управління, прогнозування, вироблення та прийняття управлінських рішень. Зважаючи на тодішні технології, можна навести наочний приклад. Височенна будівля нинішнього Київського Апеляційного Суду, проектувалась і зводилась як Головний інформаційний обчислювальний центр Міністерства меліорації УРСР. Висота будинку (на той час це рівень хмарочосу) була обумовлена, що тодішні комп'ютери по висоті могли бути розташовані щонайменше на 2–3 поверхах, така ж причина і висотності нинішньої будівлі Міністерства інфраструктури. Але час йшов. Технології розвивалися, і комп'ютери та інші гаджети стали доступними і зручними, світ зв'язала система Інтернет, і це відкрило нові можливості в використанні цифрових технологій не тільки в управлінні, але і в повноцінному забезпеченні всіх потреб як громадян в цілому, так і жителів окремих міст та громад зокрема. Особливо це стає актуальним із впровадженням реформи децентралізації в Україні.

Як вважає дослідник Дмитренко В.І., е-урядування на місцевому рівні слід розглядати як взаємодію між громадянами, бізнесом та місцевими органами державної влади й органами місцевого самоврядування з метою задоволення потреб громадян і бізнесу та залучення їх до процесу вироблення та прийняття управлінських рішень на місцевому рівні за допомогою сучасних інформаційних та комунікаційних технологій. Окрім того, науковець визначає поняття «електронне місто» – як форму організації життєдіяльності (функціонування) міста з використанням сучасних ІКТ, що містить такі основні складові: міську інфраструктуру, електронну адміністрацію, електронну участь та електронні послуги (22).

Диджиталізація є механізмом, який дозволяє забезпечити економічне зростання завдяки використанню механізмів новітніх цифрових технологій, які позитивно впливають на ефективність, результативність, якість економічної, громадської та особистої діяльності.

В побут все активніше почали входити терміни smart будинок, smart місто. На Першому Міжнародному Експо Конгресі, який відбувся 31 січня 2019 року в Києві було відзначено:

На підставі проаналізованих досліджень закордонних науковців і практиків, під поняттям

«розумне місто» розглядається місто, де гармонійно поєднано інтереси громадян, бізнесу та влади завдяки використанню сучасних новітніх технологій та різноманітних розумних рішень задля розв'язання нагальних проблем та оптимізації процесів муніципального управління; поняття «розумне урядування» – як процес вироблення та прийняття управлінських рішень за допомогою сучасних інформаційних і комунікаційних технологій, зокрема технологій Інтернет–речей, для об'єднання та інтеграції інформації, процесів, 9 інститутів і місцевої інфраструктури для задоволення потреб громадян і бізнесу (23).

З розвитком перспектив суцільної цифровізації суспільного життя постало завдання унормувати законодавчо цей напрямок. Тут слід визнати, що Україна дуже сильно відставала від інших країн європейського континенту. І основний пакет законодавчо–нормативних актів почали приймати лише з 2016 року.

Зокрема це – Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні, Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Стратегію реформування державного управління України на 2016–2020», Концепції розвитку електронного урядування в Україні, Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки; «Про Національну програму інформатизації», «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», «Про захист 17 інформації в інформаційно–телекомунікаційних системах», «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції».

По суті нормативно–правова база дозволила почати активно впроваджувати цифровий документообіг, реєстрацію цифрових паспортів, водійських прав, студентських та інших ідентифікаційних документів, дозволила авторизувати людину за номером телефону, що значно спростило її доступ до отримання послуг, які надає держава. Запровадження системи «Дія» це новий етап у входженні в систему цифровізації.

Дія (скорочення від «Держава і я») – український е–сервіс державних послуг, Цей сервіс було розроблено Міністерством цифрової трансформації України, і він постійно оновлюється та доповнюється новими функціями.

На 26.11.2020 р. Дія це окремі Портали – Онлайн–сервіс державних послуг; з онлайн–курсами: із цифрової грамотності, для вчителів і для

батьків; «Онлайн–безпека дітей»; з допомоги малому та середньому бізнесу.. Мобільний застосунок з електронними документами, та даними про людину з реєстрів; Центри надання адміністративних послуг у кожному куточку України.

Як прогнозує дослідник О.Баранов в своїй роботі – за даними експертів в 2025–2030 роках буде:

- 80–100 мільярдів підключень до мережі Інтернет (сьогодні – близько 16 млрд.);
- \$ 7–19 трильйонів буде складати світовий ринок IoT;
- 1 трлн. євро буде складати ринок технологій IoT у Європі;
- Індустрія 4.0 – дозволить отримати додатковий дохід: 30 млрд євро (Німеччина) та 110 млрд євро (Євросоюз). Вбачається, що у 2030–2040 році технології Інтернету речей дозволять:
 - 10–15% – економії бюджету на охорону здоров'я;
 - 10–15 років – збільшення тривалості життя;
 - 40–50 % – збільшення врожайності;
 - 15–20% збільшення пропускної здатності доріг у містах;
 - 85–90 % зменшення кількості автомобілів;
 - 10–15 разів зменшення витрат на логістику (24).

По суті державне е–урядування є забезпечення виконання значної кількості державних послуг через Інтернет. І засоби Інтернет маркетингу використовуються такі самі як і на великих торговельних майданчиках Амазон, Тіток тощо. Тобто цей напрямок характеризує, а якщо ні, то в недалекому майбутньому буде характеризувати наявність однієї платформи, де можна отримати всі можливі послуги з одного комп'ютера чи гаджета.

В цьому випадку головними завданнями публічного управління є доведення до споживачів можливостей е–урядування, алгоритму отримання послуги, і що дуже важливо постійно підтримувати іміджу зручності і безперебійності роботи. Для цього використовуються всі механізми Інтернет маркетингу які придатні для комерційного маркетингу.

Дещо інша ситуація, коли слід залучитися підтримкою суспільства у просуванні певних рішень державою. Нове законодавче поле, реформи, засади внутрішньої чи зовнішньої політики. В цьому випадку використовується більш широке коло механізмів та засобів Інтернет маркетингу. Зважаючи, що коло громадян, які залучені до Інтернету мереж все більше зростає, можна констатувати

що засоби які використовуються, чи використувалися до цього у формуванні громадської думки все більше переходитимуть саме в Інтернет.

Успішно проведена виборча компанія чинного Президента Володимира Зеленського (2019–2024) засвідчила набагато більшу дієвість Інтернет комунікацій у порівнянні з традиційними.

Алгоритм просування нових ідей з метою залучення суспільної підтримки використовує всю палітру механізмів Інтернет маркетингу, дуже часто на межі фолу та маніпуляцій.

Можна чітко вивірити кроки публічного Інтернет маркетингу.

На першому етапі тема запускається в обговорення. Для цього використовуються різні Інтернет дискусійні майданчики, інформаційні сайти. Для того, щоб самі тези та смисли не йшли напрямку від ініціатора використовують лідерів громадської думки. Тези як правило завуальовані під інтерв'ю. В чатах, які супроводжують інтернет носії інформації започатковується дискусія. Обираються звичайно такі ресурси, які є лідерами у відвідуваннях. На першому етапі часто використовують так звані «ботоферми». Це несправжні користувачі мереж, які задають тон, в дискусії, забезпечуючи масовість позитивних, або негативних відгуків. Моральність такого механізму залишимо поза увагою цієї статті, і лише констатуємо наявність такого інструменту. Психологічно людина, яка бачить масовість аргументів за чи проти, як правило схиляється до думки більшості. По суті таким чином створюється база дискусії, соціальний резонанс теми. І далі вже підключаються до неї, безпосередньо ньюзмейкери. Лідери держави, громади, законотворці, тощо. При цьому пропонуючи шляхи розв'язання проблеми.

Сама тема стає актуальною, і потрапляє в топ новини.

Для залучення громадськості не тільки в обговорення, але і в залучені до вирішення її – використовують метод краудмаркетингу. Звичайно, якщо є такі платформи. Застосовують і інші механізми, такі як опитування, електронні петиції, звернення, тощо.

Якщо правильно вибудована стратегія, то на момент ухвалення рішення, закону, постанови, запровадження реформи – суспільна думка буде вже підготовлена до підтримки його. Загалом така підтримка і є запорукою успіху. Але тільки на першому етапі. Інтернет значно прискочує швидкість роботи усіх коліщаток, але також

має тенденцію пришвидшеного очікування завищених результатів. Якщо в процесі просування управлінського рішення, яке потребувало громадської підтримки були допущені маніпуляції, неправдиві обіцянки вони матимуть зворотний ефект. І всі механізми та засоби Інтернет комунікацій будуть повернуті вже проти цього. Контр протидіяти набагато важче.

Відтак ми маємо констатувати, що механізми Інтернет маркетингу в повному обсязі використовуються вже у публічному управлінні. Щоправда, відповідальність, а відтак вимоги підходу до відпрацювання підготовки стратегії всіх кроків мають бути набагато серйозніші. Тим більше, що різні напрямки комунікаційних платформ в публічному управлінні повинні підтримувати та супроводжувати одна одну. Якщо перший етап з підготовки громадської думки до будь-яких нововведень не буде надалі підтриманий іншими чинниками, не буде правильно супроводжуватися в тих же платформах е-урядування, навіть при позитивних результатах на рівні макроекономіки, чи статистичних показників – суспільна думка може бути іншою.

Слід завжди пам'ятати, що в демократичному суспільстві влада представляє державу і уособлює настрої громади. В формі та змісті її публічного управління громадянин хоче бачите те, що він очікує. Але влада це конкретні політичні сили, і це є перемінна складовою. У них є опозиція. Яка так само використовує механізми Інтернет маркетингу для контрпропаганди. Але це вже тема наступної статті.

Висновок

З огляду на такі перспективи розширення публічного управління через Інтернет зовсім скоро охопить всі сторони життя. І механізми які будуть використовуватися для цього чітко відпрацьовані в маркетинговій сфері, бо бізнес набагато швидше адаптує і відпрацьовує новітні технології. Принципи Інтернет маркетингу – а саме комунікація між public service і громадянином є головною базою, яка дозволить не тільки споживати послуги які надає держава, але і брати активну участь у формуванні державної політики, перш за все внутрішньої політики. Засади Інтернет маркетингу дозволяють не тільки чітко відпрацьовувати постійну поточну роботу у відносинах з громадя-

нами, але і швидко та системно реагувати на нові запити та корегувати існуючі системи управління. Інтернет – мережа дає можливість вивірено готувати опрацьовувати і дослухатися до потреб громадян, систематизуючи запити суспільства. В період просування нових рішень, інтернет комунікація дозволяє заручитися підтримкою суспільства. Але так само всеохопний Інтернет має і свої ризики, що змушує дуже відповідально ставитися до публічного управління з допомогою цифрових механізмів, і зважати, що цей ресурс відкритий як для позитиву, так і негативу.

Список використаних джерел

1. Краснокутська Ю. Internet як засіб комунікації: теоретико-методологічний аналіз [Електронний ресурс] / Ю. Краснокутська. – // Режим доступу: <http://www.bibl.kma.mk.ua/pdf/pidruchuku/23/41.pdf>
2. Rogers E. M. Communication technology: The new media in society / E. M. Rogers. – New York: Free Press, 1986.
3. Корытнікова Н.В. Інтернет-представителство как коммуникативный ресурс государственного управления : дисс. на соиск. научн. степени канд. соц. наук.: спец. 22.00.04 «специальные и отраслевые социологии» / Н. В. Корытнікова. – 2008. – 190с.
4. Білан Н.І.* ІНТЕРНЕТ ЯК ПРОСТІР РІЗНИХ ВИДІВ СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 103 (Частина I), 2011 file:///C:/Users/Пресса/Downloads/478-1812-1-PB%20(1).pdf
5. Имери, Винс. Как сделать бизнес в Internet [Текст] : пер.с англ. / В. Имери. – 3.изд. – К. : Диалектика ; М. : [б.в.], 1998. – 463 с. – ISBN 1-57610-171-1. – ISBN 966-506-131-3
6. Borg B. 8 Steps to Creating an Effective Sales Promotion Strategy / B. Bobby // Features, Columns, Marketing and Promotional [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.sonicbids.com/8-steps-to-creating-an-effective-sales-promotion-strategy>.
7. Alenn D. 10 Steps to Create a Successful Promotion // Business know-how [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessknowhow.com/marketing/scspromo.htm>.
8. УДК 339.138:004.738.5 М.В. Сорокак.е.н., Національний університет «Львівська політехніка» М.Б. Рудий ВСП Золочівський коледж Національний університет «Львівська політехніка» РОЛЬ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ РЕПУТАЦІЮ ВИЩОЇ ШКОЛИ
9. Корытнікова Н.В. Інтернет-представителство как коммуникативный ресурс государственного управления : дисс. на соиск. научн. степени канд. соц. наук.: спец. 22.00.04 «специальные и отраслевые социологии» / Н. В. Корытнікова. – 2008. – 190с.
10. Newman D. The Top 10 Marketing Trends That Will Define 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/danielnewman/2015/11/03/thetop-10-marketing-trends-that-will-define-2016/>
11. Тренди інтернет-маркетингу на 2016 рік: інструменти, стратегії, очікування покупця [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.eduget.com/news/trendi_internet-marketingu_na_2016_rik_instrumenti_strategii_ochikuvannya_pokupcy-1365.
12. Інструментальна роль маркетингового механізму у системі державного управління І.В. Чаплай Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна, Mechanisms of public management ISSN 2311-6420 Public administration aspects file:///C:/Users/Пресса/Downloads/178-Article%20Text-178-1-10-20160416.pdf
13. Забулонов А. Б. Реинжиниринг: практические подходы к реорганизации / А. Б. Забулонов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – С. 105–110.
14. Ромат Є.В. Маркетингова концепція та її використання у сфері державного управління [методологічний аспект] / Є.В.Ромат // Вісн. УАДУ. – 2002. – № 2. – С. 54–61.
15. Berezin I. Runok marketingovuh poslyg y 2007 rozi (Market of marketing services in 2007) // Marketing v Ukrainii, 2008. – № 5. – P. 25–27.
16. Даченков И. Тенденции и перспективы политического консалтинга в России / И. Даченков // Реklamные технологии. – 2008. – № 6. – С. 32–35.
17. Інструментальна роль маркетингового механізму у системі державного управління І.В. Чаплай Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна,
18. Mechanisms of public management ISSN 2311-6420 Public administration aspects file:///C:/Users/Пресса/Downloads/178-Article%20Text-178-1-10-20160416.pdf <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
19. Полторак К.А. Маркетингова комунікаційна діяльність виробників планшетних комп'ютерів у мережі Інтернет: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.04. Київ, 2016. 265 с.
20. Полторак К.А. Управління поведінкою споживача засобами краудмаркетингу. Ефективність підпри-

емницької діяльності: маркетинговий аспект (EEMA KNLU 2015): матер. III Всеукр. наук.-практ. конф. (Львів, 18 березня 2015 р.). Львів, 2015. С. 105–107.

21. Глушков В.М., Валах В.Я. Что такое ОГАС?. М., Наука, 1981 — 160 с. <http://ilib.mccme.ru/djvu/bib-kvant/ogas.htm>

22. Дмитренко В. І. Механізми впровадження електронного урядування на місцевому рівні. Дис. канд.наук держ.упр. Інтернет ресурс URL: http://ipk.edu.ua/science/special_vr03/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%94%D0%BC%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0.pdf

23. Бізнес для розумних міст: в Україні вперше відбувся унікальний Міжнародний ЕКСПО-конгрес Інтернет ресурс: <https://hochu.ua/cat-razvitie/article-91957-biznesdlya-rozumnih-mist-v-ukrayini-vpershe-vidbuvsya-unikalniy-mizhnarodniy-ekspokongres/>

24. Баранов О. А., д. ю. н., с.н.с., керівник Центру теоретико-правових проблем інформаційної сфери НДІ інформатики и права НАПрН України ІНТЕРНЕТ РЕЧЕЙ (IoT): ОГЛЯД ПРАВОВИХ ПРОБЛЕМ Інтернет речей: проблеми правового регулювання та впровадження: Матеріали науково-практичної конференції. 24 жовтня 2017 р., м. Київ. / Упоряд. : В. М. Фурашев, С. Ю. Петряев. – Київ : Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» Вид-во «Політехніка». 2017.

References

1. Krasnokutska Yu. Internet as a means of communication: theoretical and methodological analysis [Electronic resource] / Yu. Krasnokutska. — // Access mode: <http://www.bibl.kma.mk.ua/pdf/pidruchuku/23/41.pdf>

2. Rogers E. M. Communication technology: The new media in society / E. M. Rogers. — New York: Free Press, 1986.

3. Korytnikova NV Internet representation as a communicative resource of public administration: diss. on soisk. scientific Ph.D. soc. Science: special 22.00.04 «Special and branch sociologies» / NV Korytnikova. — 2008. — 190p.

4. Bilan NI * THE INTERNET AS A SPACE OF DIFFERENT TYPES OF SOCIAL COMMUNICATIONS Actual problems of international relations. Issue 103 (Part I), 2011 file: /// C: / Users / Press / Downloads / 478-1812-1-PB% 20 (1) .pdf

5. Imerly, Vince. How to do business on the Internet [Text]: пер.с англ. / V. Imerly. — 3rd ed. — К.: Диалектика;

М.: [b.v.], 1998. — 463 s. — ISBN 1-57610-171-1. — ISBN 966-506-131-3

6. Borg B. 8 Steps to Creating an Effective Sales Promotion Strategy / B. Bobby // Features, Columns, Marketing and Promotional [Electronic resource]. — Access mode: <http://blog.sonicbids.com/8-steps-to-creating-an-effective-sales-promotion-strategy>.

7. Alenn D. 10 Steps to Create a Successful Promotion // Business know-how [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.businessknowhow.com/marketing/scspromo.htm>.

8. UDC 339.138: 004.738.5 M.V. Sorokak.e.n., National University «Lviv Polytechnic» MB Rudy VSP Zolochiv College Lviv Polytechnic National University THE ROLE OF INTERNET MARKETING IN HIGHER EDUCATION REPUTATION MANAGEMENT

9. Korytnikova NV Internet representation as a communicative resource of public administration: diss. on soisk. scientific Ph.D. soc. Science: special 22.00.04 «Special and branch sociologies» / NV Korytnikova. — 2008. — 190p.

10. Newman D. The Top 10 Marketing Trends That Will Define 2016 [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.forbes.com/sites/daniel-newman/2015/11/03/the-top-10-marketing-trends-that-will-define-2016/>

11. Internet marketing trends for 2016: tools, strategies, customer expectations [Electronic resource]. — Access mode: https://www.eduget.com/news/trendi_internet-marketingu_na_2016_rik_instrumenti_strategii_ochikuvannya_pokupcy_a-1365.

12. Instrumental role of the marketing mechanism in the system of public administration IV Chaplay Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine, Mechanisms of public management ISSN 2311-6420 Public administration aspects file: /// C: /Users/Преца/Downloads/178-Article%20Text-178-1-10-20160416.pdf

13. Zabulonov AB Reengineering: practical approaches to reorganization / AB Zabulonov // Management in Russia and abroad. — 2002. — № 1. — P. 105–110.

14. Romat EV Marketing concept and its use in the field of public administration [methodological aspect] / EV Romat // Visn. UADU. — 2002. — № 2. — S. 54–61.

15. Berezin I. Runok marketungovuh poslyg y 2007 rozi (Market of marketing services in 2007) // Marketing v Ykrainii, 2008. — № 5. — P. 25–27.

16. Dachenkov I. Tendencies and prospects of political consulting in Russia / I. Dachenkov // Advertising technologies. — 2008. — № 6. — S. 32–35.

17. Instrumental role of the marketing mechanism in the system of public administration IV Chaplay Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine,

18. Mechanisms of public management ISSN 2311–6420 Public administration aspects file: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3>

19. Poltorak KA Marketing communication activities of tablet computer manufacturers on the Internet: dis. ... Cand. ek. Science: 08.00.04. Kyiv, 2016. 265 p.

20. Poltorak KA Management of consumer behavior by means of crowdmarketing. Efficiency of entrepreneurial activity: marketing aspect (EEMA KNLU 2015): mater. III All-Ukrainian. scientific-practical conf. (Lviv, March 18, 2015). Lviv, 2015. S. 105–107.

21. Glushkov VM, Valakh VY What is OGAS ?. M., Nauka, 1981 – 160 p. <http://ilib.mccme.ru/djvu/bib-kvant/ogas.htm>

22. Dmitrenko VI Mechanisms for implementing e-government at the local level. Dis. Candidate of Science, State Administration Internet resource URL: http://ipk.edu.ua/science/special_vr03/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%94%D0%BC%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0.pdf

23. Business for smart cities: Ukraine has for the first time held a unique International EXPO Congress Internet resource: <https://hochu.ua/cat-razvitie/article-91957-biznesdlya-rozumnih-mist-v-ukrayini-vpershe-vidbuvsya-unikalnyi-mizhnarodniy-ekspokongres/>

24. Baranov OA, Ph.D. Ph.D., Head of the Center for Theoretical and Legal Problems of the Information Sphere of the Research Institute of Informatics and Law of the National Academy of Sciences of Ukraine

INTERNET OF THINGS (IoT): OVERVIEW OF LEGAL PROBLEMS Internet rechei: problemy pravovoho rehuliuвання ta vprovadzhennia: Materialy naukovo-praktychnoi konferentsii. 24 zhovtnia 2017 r., m. Kyiv. / Uporiad. : V. M. Furashev, S. Yu. Petriaiev. – Kyiv : Natsionalnyi tekhnichniy universytet Ukrainy «Kyivskiy politekhnichniy instytut imeni Ihoria Sikorskoho» Vyd-vo «Politekhnik». 2017

Дані про авторів

Залізнюк Вікторія Петрівна,

доктор наук з державного управління, професор кафедри світової економіки Київського національного торгово-економічного університету

Сиволап Сергій Антонович,

Віце-президент ИСС Україне з питань стратегічних комунікацій, пошукач ступеня доктора філософії за напрямком Державне управління, Заслужений журналіст України

Данные об авторах

Зализнюк Виктория Петровна,

доктор наук по государственному управлению, профессор кафедры мировой экономики Киевского национального торгово-экономического университета

Сиволап Сергей Антонович,

Віце-президент ИСС Україне по вопросам стратегических коммуникаций, поисковик степени доктора философии по направлению Государственное управление, Заслуженный журналист Украины

Data about the authors

Victoria Zalizniuk,

Doctor of Science in Public Administration, Professor of the Department of World Economy, Kyiv National University of Trade and Economics

Sergey Sivolap,

Vice-President of ISS Ukraine for Strategic Communications, Doctor of Philosophy in Public Administration, Honored Journalist of Ukraine

Основні риси сучасної транзитивної системи відносин власності в Україні

Предмет дослідження – зміни стану економічних відносин власності в Україні під дією факторів внутрішнього і зовнішнього інституціонально-економічного середовища.

Мета дослідження полягає у визначенні принципів рис транзитивної моделі економічних відносин власності, їх позитивних і негативних характеристик, що є вкрай актуальним питанням економічної теорії і практики при розробці й вдосконаленні відповідних управлінських механізмів впливу на сучасне привласнення-відчуження, інші господарські процеси та соціально-економічні тенденції у суспільстві.

Мета статті полягає у визначенні принципів рис транзитивної моделі економічних відносин власності, їх позитивних і негативних характеристик, пов'язаних зі станом вітчизняної транзитивної економічної системи.

Методи дослідження. Під час дослідження використовувались загальнонаукові методи емпіричного пізнання (спостереження, опис, експеримент), логічні (аналіз і синтез, індукція і дедукція, абстрагування, узагальнення, моделювання, класифікація) та наукові методи (структурно-функціональний, інституційний, зіставлення, статистичні групування, експертні оцінки).

Результати роботи. Охарактеризовані основні моделі вітчизняної транзитивної моделі економіки та їх вплив на модель сучасних відносин власності. Доведено, що у стані власності відбиті її позитивні й негативні риси як підсистеми економічної системи. Визначено деформаційні негативні риси, чи так звані ретроознаки, які притаманні існуючій сукупності відносин власності, що дозволяє ідентифікувати її як протосистему. З'ясовано види ретроознак відносин власності та їх вплив на господарські процеси. Розкрито наслідки штучного форсування змін відносин власності (без усунення виявлених негативних рис) з метою створення її «постіндустріальної», цифрової моделі. Доведено, що за таких умов існуюча транзитивна модель відносин власності надалі програмуватиметься як неемерджентна, несистемна та конфліктна.

Висновки. Моделювання сукупності відносин власності поряд з розробкою теоретичних моделей економічної системи виступає складним дослідницьким процесом. Результати компаративного аналізу теоретичних моделей національної економіки та відносин власності показали, що особливості (рис) сучасної транзитивної моделі форм власності в Україні безпосередньо кореспондується з характеристиками моделей національної економічної системи. Транзитивна модель відносин власності виявляється неемерджентною, зі слабкою здатністю до самоорганізації й саморозвитку, неможливістю подолання деформацій, що переростають у ретроознаки. Дослідження показали, що сьогоденна сукупність відносин власності не виявляє жодної системної ознаки (цілеполягання, гомеостатичності, структурованості тощо), і ще має стати системою, усунувши ретроознаки, чи зменшивши їх негативну дію.

Ключові слова: транзитивна модель економічної системи, неемерджентна модель відносин власності та її ретроознаки, кланово-олігархічна модель привласнення, протосистема, інволюційність, дерегуляція, позаекономічні форми експлуатації.

ОВЕЧКИНА Е.А.

Основные черты современной транзитивной системы отношений собственности в Украине

Предмет исследования – изменения состояния экономических отношений собственности в Украине под действием факторов внутренней и внешней институционально-экономической среды.

Цель исследования заключается в определении принципиальных черт транзитивной модели экономических отношений собственности, их положительных и отрицательных характеристик, является крайне актуальным вопросом экономической теории и практики при разработке и совершенствовании

нии соответствующих управленческих механизмов влияния на современное присвоение—отчуждение, другие хозяйственные процессы и социально—экономические тенденции в обществе.

Цель статьи заключается в определении принципиальных черт транзитивной модели экономических отношений собственности, их положительных и отрицательных характеристик, связанных с состоянием отечественной транзитивной экономической системы.

Методы исследования. В ходе исследования использовались общенаучные методы эмпирического познания (наблюдение, описание, эксперимент), логические (анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрагирование, обобщение, моделирование, классификация) и научные методы (структурно—функциональный, институциональный, сопоставления, статистические группировки, экспертные оценки).

Результаты работы. Охарактеризованы основные модели отечественной транзитивной модели экономики и их влияние на модель современных отношений собственности. Доказано, что в состоянии собственности отражены ее положительные и отрицательные черты как подсистемы экономической системы. Определены деформационные черты, так называемые ретроознаки, которые присущи существующей совокупности отношений собственности, позволяет идентифицировать ее как протосистему. Выяснено виды ретроознак отношений собственности и их влияние на хозяйственные процессы. Раскрыты последствия искусственного форсирования изменений отношений собственности (без устранения выявленных отрицательных черт) с целью создания ее «постиндустриальной», цифровой модели. Доказано, что в таких условиях существующая транзитивная модель отношений собственности в дальнейшем будет программироваться как немерджентна, несистемная и конфликтная.

Выводы. Моделирование совокупности отношений собственности наряду с разработкой теоретических моделей экономической системы выступает сложным исследовательским процессом. Результаты сравнительного анализа теоретических моделей национальной экономики и отношений собственности показали, что особенности (черты) современной транзитивной модели форм собственности в Украине непосредственно корреспондируется с характеристиками моделей национальной экономической системы. Транзитивная модель отношений собственности оказывается немерджентной, со слабой способностью к самоорганизации и саморазвитию, невозможностью преодоления деформаций, перерастающие в ретроознаки. Исследования показали, что сегодняшняя совокупность отношений собственности не проявляет никаких системных признаков (целеполагания, гомеостатичности, структурированности и т.д.), и еще должен стать системой, устранив ретроознаки, или уменьшив их негативное воздействие.

Ключевые слова: транзитивная модель экономической системы, немерджентна модель отношений собственности и ее ретроознаки, кланово—олигархическая модель присвоение, протосистема, инволюционность, дерегулирование, внеэкономические формы эксплуатации.

OVECHKINA O.A.

Main features of the modern transitive system of property relations in Ukraine

Subject of study – changes in the state of economic property relations in Ukraine under the influence of factors of internal and external institutional and economic environment.

The purpose of the study is to determine the basic features of the transitive model of economic relations of property, their positive and negative characteristics, which is a very important issue of economic theory and practice in developing and improving appropriate management mechanisms to influence modern appropriation, other economic processes and socio—economic trends in society.

The purpose of the study is to determine the basic features of the transitive model of economic property relations, their positive and negative characteristics associated with the state of the domestic transitive economic system.

Research methods. The research used general scientific methods of empirical cognition (observation, description, experiment), logical (analysis and synthesis, induction and deduction,

abstraction, generalization, modeling, classification) and scientific methods (structural–functional, institutional, comparison, statistical grouping, expert estimates).

Results. *The main models of the domestic transitive model of the economy and their influence on the model of modern property relations are characterized. It is proved that in the state of ownership to reflect its positive and negative features as a subsystem of the economic system. Deformation negative features, or so–called retro signs, which are inherent in the existing set of property relations, which allows to identify it as a protosystem, are determined. The types of retro–signs of property relations and their influence on economic processes are clarified. The consequences of artificially forcing changes in property relations (without eliminating the identified negative features) in order to create its «post–industrial» digital model are revealed. It is proved that under such conditions the existing transitive model of property relations will be further programmed as non–emergent, non–systemic and conflicting.*

Conclusions. *Modeling the set of property relations, along with the development of theoretical models of the economic system is a complex research process. The results of a comparative analysis of theoretical models of the national economy and property relations showed that the features (features) of the modern transitive model of forms of ownership in Ukraine directly correspond to the characteristics of the models of the national economic system. The transitive model of property relations is non–emergent, with a weak ability to self–organization and self–development, the inability to overcome the deformations that grow into retro signs. Studies have shown that the current set of property relations does not show any systemic features (purpose, homeostatic, structured, etc.), and has yet to become a system, eliminating retro–features or reducing their negative effects.*

Keywords: *transitive model of economic system, non–emergent model of property relations and its retro features, clan–oligarchic model of appropriation, protosystem, involution, deregulation, non–economic forms of exploitation.*

Постановка проблеми. У науковій літературі склалося декілька напрямів дослідження сучасної економіки України та відносин власності, зокрема, інституціонально–організаційний, політико–економічний, тощо. Вітчизняними і зарубіжними дослідниками відмічається, що ці напрями перетинаються, й у деяких роботах такого плану існуюча сукупність економічних відносин визнається не лише як транзитивна, але й така, що за певних умов може досягти, або навіть досягла стану емерджентної системи [1; 2]. Такий висновок робиться на основі виконаної американськими вченими кластеризації країн за рівнем емерджентності, в якій Україну частіше за все відносять до четвертого (нижнього) кластеру [2]. Як емерджентна економіка України визнається такою, що має значну площу ефективної території, високі темпи економічного зростання, нестабільність політичної ситуації в країні, волатильність зовнішньоекономічної діяльності, ризиковість/прибутковість інвестування тощо [3, 4; 5]. У даній характеристиці, крім визнання вітчизняної економіки та всіх форм її відносин ринковими, вказується також на наявність значного потенціалу позитивних трансформацій. Втім, слід сказати, що наведене визначення містить лише

перелік рис, які, взаємодіючи за певних умов, можуть сформувати, але (за сьогоднішніх господарсько–політичних реалій) не сформували таку властивість економічної системи (та її підсистеми – відносин власності), як емерджентність.

Крім того, на підсумкову характеристику відносин власності впливають також результати дослідження інших моделей транзитивної національної економіки, а саме: її «структурних» моделей і моделей зростання/розвитку (доганяючого, випереджаючого, прискореного тощо) [6; 7; 8; 9]. Від висновків і узагальнень, які робляться щодо структуризації й розвитку економічної системи в цілому, залежать цілі й напрями досліджень сучасних економічних відносин власності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Так, вивчаючи моделі структуризації транзитивної вітчизняної економіки, деякі вчені відмічають, що у її основу покладено дві моделі соціально–економічних систем: попередня, яка зазвичай є змішаною, та нова, що «генерує становлення нової системи» [10, с.6]. Інші дослідники вважають, що в «Україні сформувалася особлива конфігурація трьох економічних моделей»: старої «моделі державного соціалізму», нової імплантованої «моделі капіталізму» та виниклої в межах останньої «моделі державно–

монополістичного капіталізму», що за потужністю і масштабами переважає всі інші моделі [6]. Науковці доводять спільну думку про те, що за логікою трансформацій, стара попередня економічна модель поступово витісняється новою моделлю, яка має утверджуватися й поширюватися на весь економічний простір, завдяки активних дій держави, розроблених механізмів та важелів.

Додаючи до в цілому вірних висновків вчених, слід зауважити, що: а) «стара» й «нова» економічні моделі є змішаними, в них певним чином структуровані різноманітні елементи, отже, моделі внутрішньо конфліктні й навіть суперечливі; б) у «стара» модель державного соціалізму виявилася життєздатною у нових інституціональних умовах, всі її складові (відносини власності–влади, ринкові відносини, відносини розподілу й споживання) об'єднувалися таким інтегруючим фактором, як командно–централізований принцип управління; в) більш того модель державного соціалізму виявилася стійкою до ринкових трансформацій, адже за своєю сутністю відповідала приватним інтересам владних структур і новоствореної буржуазії; г) саме у межах моделі державного соціалізму утворилася модель кланово–олігархічного (кронічного) капіталізму, яку піддали нищівній критиці вже багато вчених; д) нарешті, кронічний капіталізм «наділяє» додатковими негативними ознаками відсталості (ретро–ознаками за термінологією грузинського вченого Папава В.Г.) [11], відносини власності мікро– і макросуб'єктів (наприклад, обумовлює реформованість галузево–регіональної структури економіки, деіндустріалізацію (деградацію її промислово–виробничої бази), підсилює «нечутливість» економіки до інноваційного розвитку тощо) [12].

Модель державно–монополістичного капіталізму, яка наразі панує у розвинутих країнах, є більш цивілізованою, не має таких антагонізмів і деформацій, які продукує кронічний капіталізм. В цьому сенсі перехід до моделі державно–монополістичного капіталізму й надалі до моделі так званого цивілізованого капіталізму (потребу в якому описують вітчизняні соціологи і журналісти) [13] може бути представлений як поступове усунення ретроознак національного господарства в цілому та існуючої понині конфліктної сукупності економічних відносин власності.

Мета статті полягає у визначенні принципових рис транзитивної моделі економічних відносин

власності, їх позитивних і негативних характеристик, що є вкрай актуальним питанням економічної теорії і практики при розробці й вдосконаленні відповідних управлінських механізмів впливу на сучасні процеси привласнення–відчуження.

Виклад основного матеріалу. Характерними рисами моделей транзитивної економіки, й відповідно, відносин власності, які не можна назвати емерджентною, є невідповідність змін у сукупності економічних відносин власності рівню розвитку продуктивних сил. Коментуючи дану рису, слід відзначити те, що у більшості розвинених країн розвиток продуктивних сил здійснюється за постіндустріальною моделлю, що також може характеризуватися деіндустріалізацією, але позитивною, тобто такою, в якій зменшення частки високотехнологічного матеріального виробництва й відповідне збільшення частки сектору послуг й духовного виробництва, призводить до зростання рівня доходів і якості життя соціуму. Натомість, негативна деіндустріалізація, що запанувала у транзитивних економіках, на думку американського економіста Олдерсона А., це – патологічний процес в економіці, її структурне порушення, що спричиняє зниження науково–технічного потенціалу, техніко–технологічну відсталість, стагнацію реальних доходів й зростання структурного та інших видів безробіття [14, р. 139]. На думку вітчизняних вчених, в Україні розгорнувся саме сценарій негативної деіндустріалізації, усунення чи зменшення руйнівних наслідків якого передбачається завдяки виключно переважному зростанню приватної власності [15].

Це ствердження домінує, але інші дослідники вважають, що відносинам власності можна «запропонувати» прогресивну постіндустріальну модель функціонування в руслі забезпечення макроекономічної стратегія сталого розвитку. Для активізації постіндустріальної моделі відносин власності продуктивні сили мають відтворюватися (модернізуватися, реконструюватися) на новій технічній основі завдяки інноваційній активності мікроекономічних суб'єктів (підприємств, об'єднань, корпорацій), а такого наразі не відбувається. Навпроти, продуктивні сили «випадають» з поля зору владних структур і деградує до негативної деіндустріальної моделі існування, яка відтворює технічну відсталість.

В Україні спостерігається штучне форсування змін відносин власності відбувається з метою

створення «постіндустріальної» моделі їх функціонування і розвитку, не враховуючи реальний деградуєний стан продуктивних сил, що обумовить не прогресивні, а регресивні перетворення власності. За таких умов існуюча транзитивна модель відносин власності й надалі програмується як внутрішньо й зовнішньо конфліктна.

Ми вважаємо, що у працях відомого грузинського економіста Папава В.Г. ефективно виконана спроба встановити зв'язок між станом продуктивних сил, організаційними формами господарювання та формами власності у транзитивній економіці. Дослідник вважає, що на шляху до постіндустріальної економіки (не кажучи вже про цифрову) не лише транзитивні економіки, але й навіть розвинені, мають значні перешкоди, обумовлені технічною відсталістю підприємств. Застосовуючи поняття «ретроекономіка», «некроекономіка», «зомбіеконіка», Папав В.Г. застерігає керівництва країни від помилок щодо штучного збереження значної кількості технічно відсталих об'єктів державної власності та слабко/чи зовсім не інноваційних об'єктів приватної власності [11].

Утім, негативна деіндустріалізація транзитивних економік автором пов'язується саме з державною власністю, в межах якої існували «некротичні» («мертві») підприємства, тобто такі, демонструють неможливість виробляти конкурентоспроможні товари на внутрішньому й зовнішньому ринку, але штучно підтримуються. Ретро-підприємства, на думку вченого, мають кращі конкурентні можливості, але відстають у технічному розвитку від галузевих лідерів, характеризуються зниженням платоспроможності продажу, накопиченням боргу з невиплати заробітної плати, безнадійною заборгованістю перед державним бюджетом тощо. За умов зміни форми власності (зазвичай, з державної на приватну), відмічає дослідник, та проведення реструктуризації/ модернізації виробництва, ретро-підприємства можуть позбутися ретрознак. Дослідник також зауважує, що ретро-підприємства можуть виникати навіть у «здоровій» ринковій економіці, і це не є «вираком» для них. Натомість, ретро-стан технічної бази та відносин власності (в даному випадку вже приватної) може бути виправлений, але, якщо ретроознаки не зникнуть, то ретро-підприємства перетворяться на «зомбі-підприємства», які втратили платоспроможність, але ще продовжують функціонувати завдяки кредитам під державну гарантію. Як стверджує дослідник,

спираючись на праці західних вчених, зомбі-підприємства викають навіть у такій країні як Японія, втрачаючи зацікавленість у технологічному оновленні виробництва й вдосконаленні менеджменту [11; 17]. Найгіршим варіантом технологічної відсталості є набуття ретро-, і зомбі-підприємствами некротичного стану.

Стосовно українських підприємств – мікроб'єктів як державної, так і приватної власності, то вони мають ретроознаки, які ілюструються зниженням основних показників ефективності господарювання (ефективності капіталу, продуктивності праці, рівня інноваційності). При бездіяльності керівництва таких підприємств, їх ретроеконічний стан швидко перетворюється на некротичний. Для запобігання такої негативної ситуації вчений пропонує здійснювати ряд заходів за умов активізації функцій державі, яка має:

- розробити й впровадити концепцію «керованих технологічних змін», згідно якої важливо стимулювати інтерес приватного сектору економіки, не купувати так званий «секонд-хенд» (використані технології) у монополій – лідерів світової конкуренції, створити на ринку здоровий правовий простір, який виключить інші закони або норми, що перешкоджають ефективній дії закону про банкрутство, якщо підприємства віддають перевагу ретроповедінці;

- відмовитися від споживчої моделі розвитку бідних країн (споживати те, що виробляється на Заході), а, навпроти, стимулювати національних виробників й заохочувати споживання вітчизняної продукції, послуг;

- забезпечити дієвий правовий захист всіх форм власності, надавати преференції тим формам привласнення, які забезпечуватимуть ефективне конкурентоспроможне й платоспроможне функціонування.

В аспекті сказаного, такі характерні риси вітчизняної транзитивної моделі власності як зовнішня дисгармонічність всіх форм привласнення-відчуження (їх кількісна диспропорційність) та їх внутрішня асинхронність (невідповідність рівню розвитку продуктивних сил), можна ідентифікувати як важливі ретроознаки. Отже, необхідно поглиблювати теоретико-методологічні дослідження різних форм власності з тим, щоб оцінити руйнівний вплив існуючих ретрознак і виявити нові деформації.

Натомість головний дослідницький акцент був перенесений на розробку й обґрунтування різ-

номанітних моделей економічної системи, а проблеми відносин власності підійшли у бік, а у кращому випадку підмінялися дослідженнями питань ринку і споживання (теорія шерінгової економіки з умовно-спільним користуванням благами, теорія інтелектуально-цінних благ). Вчені переключили увагу від проблем реалізації відносин власності у виробництві на проблеми створення й впровадження так званих «неекономічних способів задоволення потреб людини» у сфері споживання [17]. Багатьма авторами досліджуються питання задоволення індивідів неекономічними благами (дарами природи) та нематеріальними благами (духовні блага) й послугами (освіта, наука, охорона здоров'я, культура) [18] у руслі застосування концепції майбутнього сталого розвитку вітчизняної транзитивної економіки, але аж ніяк у аспекті відновлення теперішнього ефективного функціонування форм власності.

З часом вчені, перед усім російські дослідники, почали опосередковано торкатися проблеми гармонізації, збалансованості форм власності, обґрунтовуючи необхідність відновлення системи державного управління, яке мало б сприяти розвитку виробничих відносин у їх взаємозв'язку з матеріально-технічним базисом й соціально-класовими відносинами, інститутами тощо [19, с.30]. При цьому, інші автори підкреслювали, «... що на нинішньому етапі економічного розвитку проблему взаємозв'язку держави й ринку вже некоректно ставити в аспекті більшої або меншої участі держави в економіці. У сучасному суспільстві ринок і держава виконують свої власні, незамінні комплементарні функції – ринок реалізуватиме приватні інтереси, держава представлятиме інтереси суспільства як цілого» [20, с.20], вказуючи тим самим на необхідність еволюції обох основних форм власності, а не лише приватної за рахунок державної.

Основні характеристики моделей економічної дійсності й власності, що склалася, надав у своєму інтерв'ю електронній газеті «Ukrinform» відомий український вчений Пасхавер О.Й., який визначив, що з початку перехідного періоду пострадянська економіка України була економікою катастрофи, тому що більше 60% усієї індустрії втратило ринки, й надалі кризовий стан був майже постійним, й «... наразі діє модель кризового існування, де основна частина бізнесу знаходиться в депресивному стані, отже, нинішня економіка – це розвалена

економіка, хоча зараз у ній починають пробиватися паростки нового. Починає індустріалізуватися і ставати сучасним сільське господарство, а саме рослинництво; також є зростання в ІТ-сфері. Говорити про нову модель економіки поки що зарано, оскільки зміни ще надто малі. Те, що ми зараз маємо в економіці – це перші обнадійливі ознаки, який подає тяжко хворий, стан якого залежить від правильного лікування» [21].

Більш детально реальну «тяжкохвору» економіку пострадянських країн дослідив американський вчений, викладач Каліфорнійського університету, Буровой М., який визначив її як інволюційну, тобто таку, що демонструє зворотний розвиток, деградацію. Інволюція у пострадянських країнах за Буровим, пройшла два етапи: перший характеризувався такими рисами, як: а) домінуванням обміну над виробництвом при відсутності його трансформації на новій технологічній основі, бартеризацією економіки, некротизацією збиткових підприємств; б) активізацією домашньої економіки (особистого підсобного господарства) як зовні захисту від уречевлення робочої сили, а насправді значного підвищення робочого часу (додаткової домашньої експлуатації).

Другий етап ознаменувався: а) не просто деіндустріалізацією, а поворотом до доіндустріальної стадії, нав'язаної «хижацьким» обміном; б) появою так званих нових класів: 1) нового перерозподільчого класу, представленого кланово-олігархічними (кронічними) групами (фінансово-промисловою олігархією (5% громадян) і державно-бюрократичним апаратом управління (близько 10% населення) [23]; 2) нового паразитичного класу, куди увійшли банкіри і фінансисти, які спекулюють на урядових кредитах і облігаціях; торговці, що регулюють імпорт і експорт; олігархи, які контролюють привласнення і розподіл сировини і участь у володінні ЗМІ і контролюючі їх. Непродуктивні класи не збільшують вартість, вони живуть за рахунок збіднілих продуктивних класів (робочих, селян, середнього класу), але при цьому направляють в своїх інтересах «потужний потік західної споживчої культури на остаточне підпорядкування людей, завдяки їх у світ «фейків і кліпового мислення», «нікчемного і незначного». Розпочатий наразі третій етап інволюції ознаменувався так званим «відступом» ринку. Держава як колишній пособник ринкової навали, контролюється тепер наднаціональними

інститутами: вона стала ланкою в ланцюзі транснаціональних потоків фінансів, технологій, інфраструктури і праці [22].

Ідею про модель реальної інволюційної економічної системи України підхопили журналісти. Вони відзначають, що згідно з дослідженнями експертів Київського Інституту еволюційної економіки, українська економіка демонструє дуже рідкісне і недостатньо досліджене явище інволюції (згортання, регресу, деградації економічної системи в цілому). Однак, спостереження інволюції економічної і соціальної сфери суспільства, пишуть журналісти, не «переходить» у практичні дієві заходи щодо гальмування цього негативного процесу, при цьому економіка стрімко скочується до найменш перспективної аграрно-сировинної моделі, що не просто штучно підтримує масову бідність населення, бізнесу і країни в цілому, а й консервує її [23].

Таким чином, сукупність форм власності не має основних ознак системності (емерджентності, нормальної структурованості, цілеполягання, гомеостатичності (здатності створювати нові риси й підтримувати раціональні старі властивості)). Зважаючи на зроблені висновки, сучасні відносини власності можуть бути ідентифіковані як протосистема, чи передсистема, адже: а) зміни форм власності на ринковій основі не є завершеними й не дійшли позитивних якісних трансформацій; б) спостерігаються лише кількісно-якісні зміни колишньої соціалістичної моделі відносин привласнення-відчуження, яка переродилася на кланово-олігархічну; в) закріплюються старі ретроознаки й продукуються нові.

З приводу сказаного ми можемо констатувати, що відносини власності для забезпечення цілісності всієї економічної системи (виконання системоутворюючої функції), повинні мати переважну більшість позитивних ознак (емерджентність, системність, гармонічність, синхронність з рівнем розвитку продуктивних сил) та поступово позбутися ретроознак (інволюційності, дисгармонічності, асинхронності, деградації, посилення економічних і продукування позаекономічних методів примусу до праці збіднілих і навіть середніх класів при надмірному збагаченні непродуктивних класів тощо). Для виконання свого системоутворюючого призначення відносини повинні:

а) бути гармонізованими шляхом: 1) мінімізації внутрішніх протиріч відносин привласнення-від-

чуження в межах всіх (або хоча б основних) форм власності; 2) розв'язання зовнішніх суперечностей між різними формами власності;

б) відтворюватися на основі відновлень (шляхом модернізації) індустріальної (реіндустріальної) моделі економіки країни (в аспекті розвитку продуктивних сил), тобто нейтралізувати такі ретроознаки, як інволюційність та деградація; 2) забезпечуватиме зростання й надалі розвиток, шляхом започаткованих процесів неоіндустріалізації, цифровізації (диджиталізації) економіки;

в) базуватися на усуненні суперечностей між соціально-економічним змістом відносин власності й інституціонально-правовими формами їх реалізації;

г) бути керованими завдяки розробці й застосуванню механізму управління процесами самоорганізації, функціонування й розвитку відносин привласнення-відчуження, адекватного їх теперішньому реальному, а не ідеалізованому стану.

Висновки

Наведені характеристики економічної моделі України є сучасними реаліями, які пізнаються суб'єктами-фахівцями у сфері теоретичного знання для: а) з'ясування внутрішніх рушійних сил цієї системи, її суперечностей і парадоксів; б) корегування раніше створених моделей економіки; в) розробки механізмів адаптації до виявлених особливостей і вимог існуючої економічної реальності з тим, щоб плани й програми справилися як дійсність. Ці беззаперечні вимоги, які мають виконуватися при розробці транзитивної моделі національної економічної системи в цілому, застосовуються також для створення відповідної теоретичної моделі відносин власності.

Моделювання сукупності відносин власності виступає більш складним дослідницьким процесом, вимагаючи від вчених: а) одночасно врахувати особливості реалізації відносин привласнення-відчуження у інституціонально-правовій, виробничо-господарській й соціально-культурній сферах життєдіяльності соціуму; б) володіти високим науковим рівнем узагальнення особливих рис і характеристик різних форм власності, спираючись на методологічний апарат нормативної й позитивної економічної теорії, перед усім, політичної економії; в) розкривати економічні відносини власності не поверхнево, а системно (тобто, за системним принципом, від сутності до

конкретних форм реалізації). Результати розв'язання цього найскладнішого дозволили визначити наступне: з'ясування особливостей (рис) сучасної транзитивної моделі економічних відносин власності в Україні безпосередньо кореспондується з характеристиками моделей національної економічної системи; транзитивна модель відносин власності, не є емерджентною, а за наявності деформацій може ідентифікуватися лише як нецілісна сукупність відносин через те, що:

по-перше, кожна з форм власності: в аксіологічному аспекті сприймається як самостійно існуюча складова сукупності відносин привласнення-відчуження, і в методологічному аспекті розглядається як окремий предмет досліджень;

по-друге, сьогоденна сукупність відносин власності не виявляє жодної системної ознаки (емерджентності, цілеполягання, гомеостатичності, нормальної, тобто неспотвореної структурованості). Антропоцентрична спрямованість відносин власності не включена у перелік стратегічних цілей моделі сталого розвитку суспільства, поряд із екологічними, соціальними, виробничими цілями. Слабко виявлена властивість гомеостатичності відносин власності, тобто їх здатність самоорганізовуватися й адекватно реагувати на змін економіко-правових режимів регулювання. Відносини власності у вітчизняній економіці характеризуються слабкою структурованістю і наявністю значної кількості ретрознак, ознак відсталості і депресивності: «розподіл» форм власності є недосконалим (штучно завищається частка приватної власності), а самі форми власності є негармонізованими й несинхронізованими з рівнем розвитку продуктивних сил;

по-третє, зважаючи на зроблені висновки, сучасні відносини власності можуть бути ідентифіковані як протосистема, або передсистема, адже: а) міни форм власності на ринковій основі не є завершеними й не дійшли позитивних якісних трансформацій; б) взаємодія законодавчо визначених форм власності (публічної, приватної, державної, особистої) не здатна продукувати нові позитивні риси й підтримувати раціональні старі властивості. Напроти, спостерігаються лише кількісно-якісні зміни колишньої соціалістичної моделі відносин привласнення-відчуження, яка переродилася на кланово-олігархічну, яка провокує закріплення старих деформацій й появу нових ретрознак.

Список використаних джерел

1. Лазебник Л.Л. Фінансові та інтеграційні механізми модернізації економіки емерджентного типу: автореф. Дис. д-ра. екон. наук: 08.00.01 / Київський національний університет ім. Т. Шевченка. Київ, 2010. – 40 с.
2. Яценко Г. Ю. Інноваційний розвиток країн емерджентного типу. Економіст. 2012. № 8. URL: <http://ua-ekonomist.com>. (дата обращения: 18.11.2020).
3. Emerging Economy Report [online] // The Center for Knowledge Societies. 2008. Available from: <http://www.emerging-economy-report.com/>. (дата обращения: 19.11.2020).
4. Mody, A. What is an Emerging Market? IMF Working Paper. 2004. № 177. Available from: <http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docolec/fmi/wp/wp04177.pdf>. (дата обращения: 19.11.2020).
5. Геселева Н.В., Заріцька Н.М. Емерджентні властивості системи. Бізнес Інформ. 2013. №7. С. 93–106.
6. Соскін О. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив URL: <http://kibit.com.ua/ru/scientific-centre/articles/?view=301> (дата звернення: 18.11.2020)
7. Рудь Ю.Л. Всеосяжний розвиток як нова модель економічного розвитку національної економіки. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип.13–1. С.237–245.
8. Сапич В.І., Сапич Н.М. Становлення національної моделі економічного розвитку України. Механізм регулювання економіки. 2013. №1. С. 78–88.
9. Москаленко О.М. Випереджаючий економічний розвиток: теоретико-інституціональні засади і проблеми реалізації в Україні. Економіка України. 2014. №8(633). С.4–16.
10. Криштоф Н.С. Трансформація економічної моделі розвитку як науково-практична проблема державного управління. Державне управління: теорія та практика. 2015. Вип.1. С.4–11.
11. Папава В.Г. Некрозеконіка постсоветского постиндустриализма и модель экономического развития Грузии и России. Журнал бизнеса и экономики. 2015. Т. 6. №5. С. 976–983. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2652386> (дата звернення 10.11.2020).
12. Якубовський М.М. Внутрішній ринок як дзеркало проблем української промисловості. Економіка України. 2012. № 8. С. 4–15.
13. Грабовський С. Україна капіталістична чи феодальна? URL: <https://tyzhden.ua/Politics/23356> (дата звернення 19.11.2020).
14. Alderson A.S. Deindustrialization. International Encyclopedia of Economic Sociology / eds. J. Beckert, M. Zafirovski. L.; N. Y.: Routledge. 2011. P. 138–140.

15. Арсеенко А., Петрушина Т. США и Украина: сценарии деиндустриализации. Социология: теория, методы, маркетинг. 2014. № 2. С. 23–47.

16. Аггарне Алан Г., Шинада Наоки. Зомбі-фірми та економічна стагнація в Японії. Міжнародна економіка та економічна політика. 2005. Вип. 2. № 4 С. 363–381.

17. Бодрунов С.Д. Государство и технологическая революция: политэкономический взгляд. Экономическое возрождение России. 2019. № 3 (61). С. 7–14.

18. Клим Н. До питання про природу та класифікацію послуг. Вісник Львівського університету. Серія «Економіка». Випуск 37. С.543–546.

19. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Политическая экономия и экономическая политика. Рынок. Капитал. Общество. Terraeconomica. 2016. Том16. №1. С.27–47.

20. Гриценко А.А. Сучасна криза у контексті логіки соціально-економічного розвитку. Економіка України. 2015. № 6(643). С. 18–36.

21. Пасхавер О.Й. Головне, що Україні доводить-ся таке долати уже не вперше. Електронна газета «Ukrinform» URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2186716-akou-mae-but-i-nova-model-ukrainskoi-ekonomiki.html> (дата звернення 19.11.2020).

22. Буровой М. Великая инволюция: реакция России. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16212715/> (дата звернення 20.11.2020).

23. Следзь С., Башта В. Консервация бедности. URL: http://www.ukrrudprom.com/digest/Konservatsiya_bednosti.html (дата звернення 20.11.2020).

References

1. Lazebnyk L.L. Finansovi ta intehratsiini mekhanizmy modernizatsii ekonomiky emerdzhentnoho typu: avtoref. dys....d-ra. ekon. nauk: 08.00.01/Kyivskiy natsionalnyi universytet im. T. Shevchenka. Kyiv, 2010. – 40 s.

2. Iatsenko H.Yu. Innovatsiyni rozvytok krainemerdzhentnoho typu. Ekonomist. 2012. № 8. URL: <http://ua-ekonomist.com>. (data obrashcheniya: 18.11.2020).

3. Emerging Economy Report [online] // The Center for Knowledge Societies. 2008. Available from: <http://www.emerging-economy-report.com/>. (data obrashcheniya: 19.11.2020).

4. Mody A. What Is an Emerging Market? IMF Working Paper. 2004. № 177. Available from: <http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docolec/fmi/wp/wp04177.pdf>. (data obrashcheniya: 19.11.2020).

5. Heseleva N.V., Zaritska N.M. Emerdzhentni vlasty-vosti systemy. Biznes Inform. 2013. № 7. S. 93–106.

6. Soskin O. Vyznachennia natsionalnoi ekonomichnoi modeli Ukrainy: porivnialnyi analiz mozhyvykh alternatyv URL: <http://kibit.com.ua/ru/scientific-centre/articles/?view=301> (data zvernennia: 18.11.2020)

7. Rud Yu.L. Vseosiaznyi rozvytok yak nova model ekonomichnoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky. Prychornomorski ekonomichni studii. 2017. Vyp. 13–1. S. 237–245.

8. Sapych V.I., Sapych N.M. Stanovlennia natsionalnoi modeli ekonomichnoho rozvytku Ukrainy. Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky. 2013. № 1. S. 78–88.

9. Moskalenko O.M. Vyperedzhaiuchy ekonomichni rozvytok: teoretyko-instytutsionalni zasady i problemy realizatsii v Ukrainy. Ekonomika Ukrainy. 2014. № 8(633). S. 4–16.

10. Kryshtof N.S. Transformatsiia ekonomichnoi modeli rozvytku yak naukovo-praktychna problema derzhavnoho upravlinnia. Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka. 2015. Vyp. 1. S. 4–11.

11. Papava V.H. Nekroekonomyka postsovetskoho postyndustryalizma y model ekonomicheskoho rozvytia Hruzyy y Rosyy. Zhurnal byznosa y ekonomiky. 2015. T. 6. № 5. S. 976–983. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2652386> (data zvernennia 10.11.2020).

12. Iakubovskiy M. M. Vnutrishnii rynek yak dzerkalo problem ukrainskoi promyslovosti. Ekonomika Ukrainy. 2012. № 8. S. 4–15.

13. Hrabovski S. Ukraina kapitalistychna chy feodalna? URL: <https://tyzhden.ua/Politics/23356> (data zvernennia 19.11.2020).

14. Alderson A.S. Deindustrialization. International Encyclopedia of Economic Sociology / eds. J. Beckert, M. Zafirovski. L.; N. Y.: Routledge. 2011. P. 138–140.

15. Arseenko A., Petrushyna T. SShA y Ukrayna: stsenaryy deyndustryalizatsyy. Sotsyolohiya: teoriya, metody, marketynh. 2014. № 2. S. 23–47.

16. Ahearne Alan H., Shynada Naoky. Zombi-firmy ta ekonomichna stahnatsiia v Yaponii. Mizhнародna ekonomika ta ekonomichna polityka. 2005. Vyp. 2. № 4 S. 363–381.

17. Bodrunov S.D. Hosudarstvo y tekhnolohyckaia revoliutsyia: polyekonomichesky vzghliad. Ekonomicheskoe vozrozhdenye Rosyy. 2019. № 3 (61). S. 7–14.

18. Klym N. Do pytannia pro pryrodu ta klasyfikatsiiu posluh. Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriia «Ekonomika». Vypusk 37. S.543–546.

19. Buzghalyn A.V., Kolhanov A.Y. Polytycheskaia ekonomiya y ekonomicheskaiia polytyka. Rynek. Kapytal. Obshchestvo. Terraeconomica. 2016. Tom 16. № 1. S. 27–47.

20. Hrytsenko A.A. Suchasna kryza u konteksti lohiky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku. Ekonomika Ukrainy. 2015. № 6(643). S. 18–36.

21. Paskhaver O.I. Holovne, shcho Ukraini dovodytsia take dolaty uzhe ne vpershe. Elektronna hazeta «Ukrinform» URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2186716-akou-mae-buti-nova-model-ukrainskoi-ekonomiki.html> (data zvernennia 19.11.2020).

22. Burovoi M. Velykaia ynvoliutsyia: reaktsyia Rosyy. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16212715/> (data zvernennia 20.11.2020).

23. Sledz S., Bashta V. Konservatsyia bednosti. URL: http://www.ukrrudprom.com/digest/Konservatsiya_bednosti.html (data zvernennia 20.11.2020).

Дані про автора

Овечкіна Олена Андріївна,

к.е.н., Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Данные об авторе

Овечкина Елена Андреевна,

к.э.н., Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

Data about author

Olena Ovechkina,

PhD in Economics, Associate Professor, Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 330

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415456>
ПУЗИРЬОВА П.В.

Основні фактори впливу на процес формування та розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу

Предметом дослідження є теоретичні та методичні основи визначення основних факторів (чинників) впливу на процес формування інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу.

Метою дослідження є дослідження основних факторів, що впливають на процес формування та розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу в сучасних ринкових умовах.

Методи дослідження. При написанні статті використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження економічних явищ і процесів щодо формування та розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу.

Результати роботи. В результаті написання статті було проведено, комплексний аналіз стану інноваційної діяльності інтегрованих структур бізнесу (ІСБ) в Україні, який дозволив виявити основні зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на реалізацію і розвиток інноваційного потенціалу ІСБ. Було встановлено, що найбільш повну і чітку класифікацію факторів, які впливають на інноваційний потенціал ІСБ, зосереджено на факторах внутрішнього і зовнішнього середовища, які, у свою чергу, сприяють чи перешкоджають інноваційній діяльності. На підставі вивчення наукової літератури з проблем дослідження середовища інноваційної діяльності, було проведено критичний аналіз факторів впливу на інноваційну діяльність, представлених різними науковцями і виявлені, при цьому, перспективи подальших наукових розвідок, дають змогу вдосконалити класифікацію факторів впливу на інноваційну діяльність ІСБ. Тому, враховуючи результати проведеного критичного аналізу, на підставі розглянутих вище класифікацій, дані фактори було доповнено використанням такої групи факторів, які впливають на процес формування та розвитку інноваційного потенціалу ІСБ.

Галузь застосування результатів. Економіка, інноваційний менеджмент, управління підприємством, інноваційна діяльність підприємства, потенціал підприємства, стратегічне управління.

Висновки. Встановлено, що практично всі фактори зовнішнього середовища відносяться до неконтрольованих з боку ІСБ і його підрозділів, тобто навіть самий вигідний інноваційний проект може зазнати невдачі через негативний вплив «стихійних» чинників. Проте, на нашу думку, варто приділити увагу факторам, що стримують або прискорюють розробку та впровадження інновацій, а також ті, що мають вплив на глобальному, макро-, мезо- та мікрорівнях. Система факторів,

що впливають на формування та розвиток інноваційного потенціалу ІСБ, залежить, насамперед, від обраних класифікаційних ознак. З огляду на це, було запропоновано класифікацію основних факторів впливу на процес формування і розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу, яка складена з використанням методу багатокритеріальної класифікації. Дослідивши різні підходи науковців до виділення факторів, що впливають на процес формування і розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу, зроблено висновок про те, що лише детальне вивчення кожного із факторів забезпечить повну й об'єктивну інформацію, необхідну для досягнення стійкого, ефективного розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу.

Ключові слова: фактори, формування, розвиток, інноваційний потенціал, інтегровані структури бізнесу.

ПУЗЫРЁВА П.В.

Основные факторы влияния на процесс формирования и развития инновационного потенциала интегрированных структур бизнеса

Предметом исследования являются теоретические и методические основы определения основных факторов воздействия на процесс формирования инновационного потенциала интегрированных структур бизнеса.

Целью исследования является исследование основных факторов, влияющих на процесс формирования и развития инновационного потенциала интегрированных структур бизнеса в современных рыночных условиях.

Методы исследования. При написании статьи использованы общенаучные и специальные методы исследования экономических явлений и процессов по формированию и развитию инновационного потенциала интегрированных структур бизнеса.

Результаты работы. В ходе написания статьи был проведен комплексный анализ инновационной деятельности интегрированных структур бизнеса (ИСБ) в Украине, который позволил выявить основные внешние и внутренние факторы, влияющие на реализацию и развитие инновационного потенциала ИСБ. Было установлено, что наиболее полную и четкую классификацию факторов, влияющих на инновационный потенциал ИСБ, сосредоточено на факторах внутренней и внешней среды, которые, в свою очередь, способствуют или препятствуют инновационной деятельности. На основании изучения научной литературы по проблемам исследования среды инновационной деятельности, был проведен критический анализ факторов влияния на инновационную деятельность, и обнаружены, при этом, перспективы дальнейших научных исследований, которые позволят усовершенствовать классификацию факторов влияния на инновационную деятельность ИСБ. Поэтому, учитывая результаты проведенного критического анализа, на основании рассмотренных выше классификаций, данные факторы были дополнены использованием такой группы факторов, которые влияют на процесс формирования и развития инновационного потенциала ИСБ.

Область применения результатов. Экономика, инновационный менеджмент, управление предприятием, инновационная деятельность предприятия, потенциал предприятия, стратегическое управление.

Выводы. Установлено, что практически все факторы внешней среды относятся к неконтролируемым со стороны ИСБ и его подразделений, то есть даже самый выгодный инновационный проект может потерпеть неудачу из-за негативного воздействия «стихийных» факторов. Однако, по нашему мнению, следует уделить внимание факторам, сдерживающим или ускоряющим разработку и внедрение инноваций, а также имеющим влияние на глобальном, макро, мезо и микроуровнях. Система факторов, влияющих на формирование и развитие инновационного потенциала ИСБ, зависит, прежде всего, от избранных классификационных признаков. Учитывая это, было предложена классификация основных факторов влияния на процесс формирования и развития инновационного потенциала интегрированных структур бизнеса, которая составлена с использованием метода многокритериальной классификации. Исследовав различные

підходи учених к выделению факторов, влияющих на процесс формирования и развития инновационного потенциала интегрированных структур бизнеса, сделан вывод о том, что только детальное изучение каждого из факторов обеспечит полную и объективную информацию, необходимую для достижения устойчивого, эффективного развития инновационного потенциала интегрированных структур бизнеса.

Ключевые слова: факторы, формирование, развитие, инновационный потенциал, интегрированные структуры бизнеса.

PUZYROVA P.V.

The main factors of influence on the process of formation and development of innovative potential of integrated business structures

The subject of the research is the theoretical and methodological foundations for determining the main factors of influence on the process of forming the innovative potential of integrated business structures.

The aim of the research is to study the main factors influencing the process of formation and development of the innovative potential of integrated business structures in modern market conditions.

Research methods. When writing the article, general scientific and special methods of researching economic phenomena and processes for the formation and development of the innovative potential of integrated business structures were used.

Results of the investigation. In the course of writing the article, a comprehensive analysis of the innovative activity of integrated business structures (ISB) in Ukraine was carried out, which made it possible to identify the main external and internal factors affecting the implementation and development of the innovative potential of ISB. It was found that the most complete and clear classification of factors influencing the innovative potential of ISF is focused on the factors of the internal and external environment, which, in turn, facilitate or hinder innovation. Based on the study of scientific literature on the problems of researching the environment of innovative activity, a critical analysis of the factors influencing innovation activity was carried out, and, at the same time, prospects for further scientific research were found, which would improve the classification of factors influencing the innovation activity of the ISF. Therefore, taking into account the results of the critical analysis, based on the classifications discussed above, these factors were supplemented by the use of such a group of factors that affect the process of formation and development of the innovative potential of ISB.

Scope of the results. Economics, innovation management, enterprise management, enterprise innovation, enterprise potential, strategic management.

Conclusions. It has been established that almost all environmental factors are uncontrollable by the ISB and its subdivisions, that is, even the most profitable innovative project can fail due to the negative impact of «spontaneous» factors. However, in our opinion, attention should be paid to the factors that hinder or accelerate the development and implementation of innovations, as well as have an impact on the global, macro, meso and micro levels. The system of factors influencing the formation and development of the innovative potential of the ISB depends, first of all, on the selected classification features. Considering this, a classification of the main factors of influence on the process of formation and development of the innovative potential of integrated business structures was proposed, which was compiled using the method of multi-criteria classification. Having studied various approaches of scientists to highlight the factors that influence the process of formation and development of the innovative potential of integrated business structures, it was concluded that only a detailed study of each of the factors will provide complete and objective information necessary to achieve sustainable, effective development of the innovative potential of integrated business structures.

Key words: factors, formation, development, innovative potential, integrated business structures.

Постановка проблеми. У нестабільному зовнішньому середовищі інтегровані структури бізнесу (ІСБ) мають спрямовувати свої зусилля на утримання конкурентних позицій на ринку. За таких умов вони змушені постійно шукати нові, більш ефективні методи господарювання, відшукувати наявні резерви розвитку, знаходити нові ринки збуту власної продукції, а також постійно працювати над розробкою та впровадженням різноманітних інновацій, які зможуть забезпечити виживання інтегрованих структур бізнесу в умовах конкурентної боротьби. Тому, з метою ефективного функціонування інтегрованих структур бізнесу і забезпечення їх конкурентоспроможності необхідно якісно розвивати інноваційний потенціал. При цьому саме максимізацію інноваційної складової можна вважати головною умовою сталого розвитку інтегрованих структур бізнесу в сучасних динамічних реаліях, що вимагає від них приділяти велику увагу управлінню власним інноваційним потенціалом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення питань щодо факторів (чинників) впливу на формування та розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу займаються багато вчених – економістів, серед яких: Ганущак Л. М. [1], Геєць В.П. [2], Жаровська Н.Ю. [3], Ілляшенко С. М. [4], Краснокутська М.В.[6], Кузьмін О. [7], Мединський В. Г. [8], Паламарчук Л.С. [9], Сидорчук І. П. [11], Твісс Б. [12], Федулова Л.І. [14], Шилова О. Ю. та Чермошнцева Є. С. [15], Шкарлет С. М. та Ільчук В. П. [16] та іншими. Проте, актуальність зазначених питань та недостатня їх висвітленість обумовлюють подальший розгляд даної теми.

Виклад основного матеріалу. Необхідною умовою формування і розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу в Україні є формування та розвиток відповідного інституційного середовища, що стимулює створення, освоєння і використання інновацій. Комплексний аналіз стану інноваційної діяльності ІСБ в Україні дозволив виявити основні зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на реалізацію і розвиток інноваційного потенціалу ІСБ [5]. Тому, перш за все, розглянемо значення слова «фактор». В економічному словнику слово фактор (від лат. factor – той, що робить, виробляє) – рушійна сила, причина якого–небудь процесу, явища; суттєва обставина в будь–якому проце–

сі, явищі [13]. Іншими словами, фактор – це одна з основних умов, за якої відбувається явище або процес [9]. Досліджуючи проблеми інноваційного розвитку та його потенціалу, науковці виділяли цілу низку різних факторів і умов, що прискорюють або гальмують просування та впровадження інновацій. Так, Б. Твісс виділяє такі фактори, що визначають успіх інновацій: орієнтація на ринок, відповідність цілям організації, ефективна система відбору та оцінки проєктів, управління проєктами і контроль, джерела нових ідей, сприйнятливність організації до нововведень, індивідуальна і колективна відповідальність [12]. Л. І. Федулова, своєю чергою, розглядає фактори як загальні чинники, що формують ринок нововведень: державна участь в управлінні інноваційними процесами, рівень вилучення первинних доходів державою, стан ринкової інфраструктури, законодавство, ступінь інтеграції науки і виробництва, конкурентоздатність технологій на світових ринках, економічний розвиток країни [14].

В. М. Геєць виокремлює фактори, що визначають інноваційну діяльність підприємства як самостійну економічну одиницю [2]: місце господарюючого суб'єкта на ринку; економічне становище підприємства і його фінансовий стан; поєднання власних ресурсів підприємства; пільги, що підприємство одержує від держави; умови страхування й отримання гарантій від ризиків. Інші вчені, зокрема О. Кузьмін, Т. Кужда [7] виділяють такі фактори, які мають позитивний вплив на інноваційний потенціал підприємства: законодавчі; організаційно–управлінські; фінансово–економічні; техніко–технологічні; соціальні; екологічні; гуманітарні та інформаційні. Найбільш повну і чітку класифікацію факторів, що впливають на інноваційний потенціал ІСБ, представлено в праці В. Г. Мединського [8], де дослідник зосереджує увагу на факторах внутрішнього і зовнішнього середовища. Запропонований ним поділ факторів представлено на рис. 1.

Продовжуючи своє дослідження, В. Г. Мединський окремо ідентифікує фактори, що сприяють чи перешкоджають інноваційній діяльності. Ці фактори впливу представлено в табл. 1.

Проведений аналіз факторів, запропонованих різними вченими, дозволяє зробити такі висновки, відображені в табл. 2. На підставі вивчення наукової літератури з проблем дослідження середовища інноваційної діяльності, нами прове–

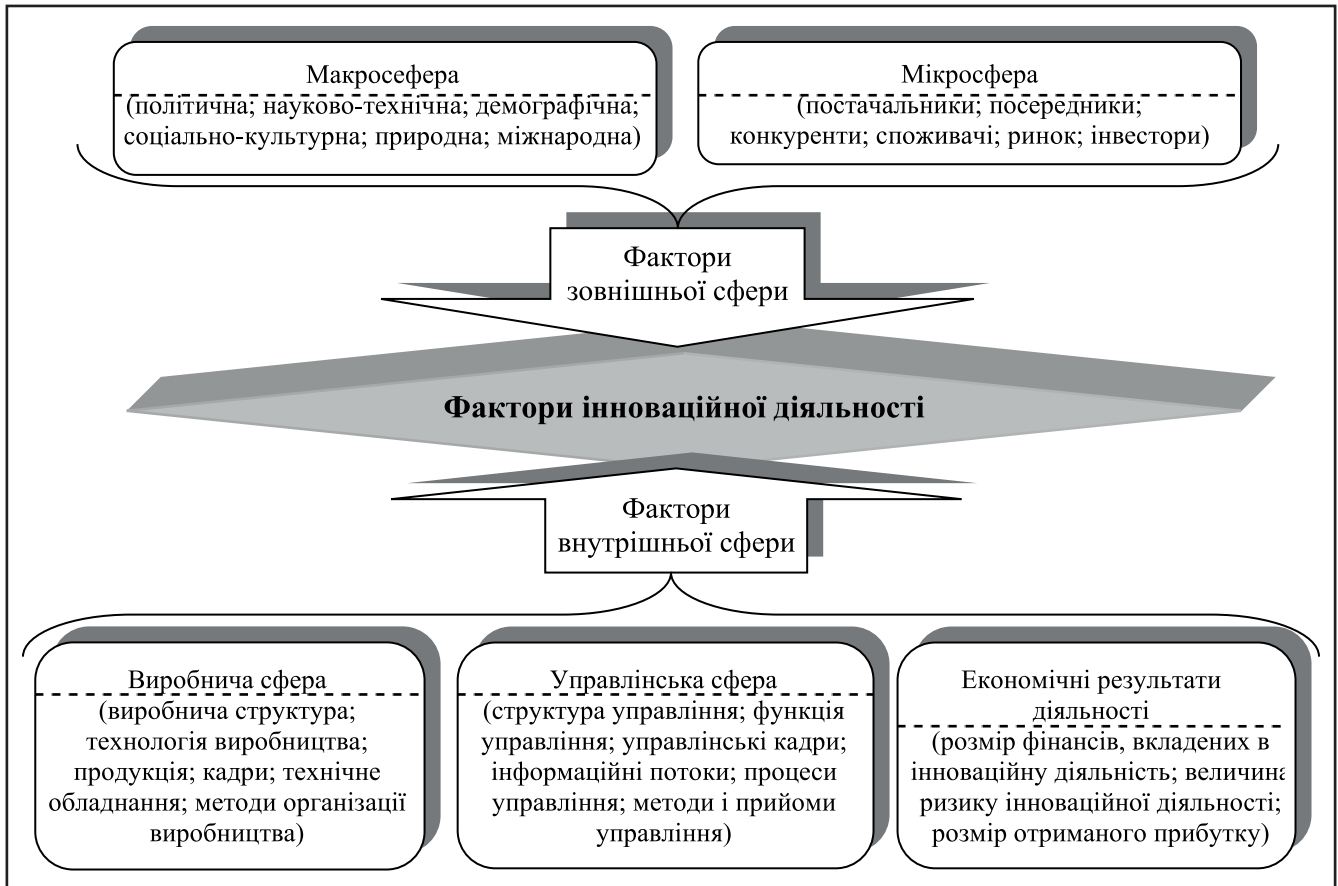


Рисунок 1. Фактори, що впливають на інноваційну діяльність за В. Г. Мединським [8]

Таблиця 1. Фактори впливу на інноваційну діяльність ІСБ

Фактори	Негативні фактори впливу на інноваційну діяльність ІСБ	Позитивні фактори впливу на інноваційну діяльність ІСБ
Економічні, технологічні	Нестача коштів для фінансування інвестиційних проектів; слабкість матеріальної, науково-технічної бази, застаріла технологія; відсутність резервних потужностей.	Наявність резерву фінансових, матеріально-технічних засобів, прогресивних технологій; необхідної господарської та науково-технічної інфраструктури.
Політико-правові	Політична нестабільність; обмеження, що виникають з боку антимонопольного і податкового законодавства; криміногенна обстановка.	Законодавчі заходи, що заохочують інноваційну діяльність, державна підтримка інновацій.
Організаційно-правові	Функціонально-орієнтовані структури; надмірна централізація; авторитарний стиль управління; домінування інтересів поточного виробництва.	Процесно-орієнтовані організаційні структури; демократичний стиль управління; матеріальне заохочення за інноваційну діяльність.
Соціально-психологічні і культурні	Опір нововведенням, які можуть викликати такі наслідки, як зміна статусу, необхідність пошуку нової роботи, перебудова усталених способів діяльності, порушення стереотипів поведінки, сформованих традицій; побоювання покарань за невдачу; опір всьому новому, що надходить ззовні.	Моральне заохочення, суспільне визнання; забезпечення можливостей самореалізації; нормальний психологічний клімат у трудовому колективі.

Джерело: узагальнено автором на підставі [8]

дено критичний аналіз факторів впливу на інноваційну діяльність, представлених різними науковцями. Варто також зауважити, що вияв-

лені під час здійснення аналізу певні обмеження наявних досліджень відкривають перспективи для подальших наукових розвідок, а також да-

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ють змогу вдосконалити класифікацію факторів впливу на інноваційну діяльність ІСБ. Узагальнені результати аналізу відображено в табл. 2.

Варто ще раз зазначити відсутність чіткої системи і однозначності в існуючих підходах до класифікації факторів впливу на інноваційну діяльність. Тому, враховуючи результати проведеного критичного аналізу, на підставі розглянутих вище класифікацій, ми пропонуємо доповнивши їх, зокрема, використовувати такі групи факторів, що впливають на процес формування та розвитку інноваційного потенціалу ІСБ: фактори зовнішнього впливу – включають фактори ділового середовища ІСБ, які не залежать від нього, мають прямий або опосередкований вплив, а також визначають напрями й обмеження інноваційного розвитку; фактори внутрішнього впливу – впливають на здійснення інноваційної діяльності ІСБ, залежать від його цілей і стратегії, обсягу та якості доступних ресурсів, інноваційного потенціалу, ефективності системи управління тощо.

Очевидно, що під час формування концепції розвитку ІСБ необхідно врахувати вплив усіх зовнішніх і внутрішніх факторів. Наголошуємо, що практично всі фактори зовнішнього середовища

відносяться до неконтрольованих з боку ІСБ і його підрозділів, тобто навіть самий вигідний інноваційний проєкт може зазнати невдачі через негативний вплив «стихійних» чинників. Проте, на нашу думку, варто розглянути і фактори, що стримують або прискорюють розробку та впровадження інновацій, а також ті, що мають вплив на глобальному, макро-, мезо- та мікрорівнях (рис. 2).

Система факторів, що впливають на формування та розвиток інноваційного потенціалу ІСБ, залежить, насамперед, від обраних класифікаційних ознак.

З огляду на це, пропонується класифікація основних факторів впливу на процес формування і розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу, яка складена з використанням методу багатокритеріальної класифікації (табл. 3) [3].

Дослідивши різні підходи науковців до виділення факторів, що впливають на процес формування і розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу, можна зробити висновок про те, що лише детальне вивчення кожного із факторів забезпечить повну й об'єктивну інформацію, необхідну для досягнення стійкого, ефективного розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу.

Таблиця 2. Результати критичного аналізу факторів впливу, представлених різними науковцями

Автор	Досліджені фактори	Не досліджені фактори
Б. Твісс [11]	Орієнтація на ринок, відповідність цілям організації, ефективна система відбору проєктів, ефективне управління проєктами і контроль, джерела нових ідей, сприйнятливість організації до нововведень, наявність відповідальності.	Здебільшого розглядає фактори, що визначають успішну реалізацію проєкту, а не чинники, що впливають на організацію інноваційної діяльності на підприємстві.
Л. І. Федулова [13]	Державна участь, рівень вилучення первинних доходів державою, ринкова інфраструктура, законодавство, ступінь інтеграції науки і виробництва, конкурентоспроможність технологій на світових ринках, економічний розвиток країни.	Більше уваги приділяє зовнішнім факторам, серед внутрішніх переважно розглядає організаційні та психологічні.
В. М. Геєць [2]	Місце підприємства на ринку, його економічне та фінансове становище, поєднання власних і залучених ресурсів, пільги, що підприємство одержує від держави, умови страхування.	Недостатньо уваги приділено технічним та організаційним факторам (внутрішнім), а також зовнішнім факторам.
О. Кузьмін, Т. Кужда [6]	Фактори, що сприяють і перешкоджають інноваційній діяльності (законодавчі, організаційно–управлінські, фінансово–економічні, техніко–технологічні, соціальні, екологічні, гуманітарні, інформаційні).	Недостатньо уваги приділено зовнішнім ринковим факторам.
В.Г.Мединський [7]	Фактори внутрішнього середовища (управлінське, виробниче середовище, економічні результати діяльності) і фактори зовнішнього середовища (макросередовище, мікросередовище).	Дуже поверхнево розглядаються фінансово–економічні чинники.

Джерело: складено автором за [2,7,8,12,14]



Рисунок 2. Система факторів, що стримують або прискорюють інноваційну діяльність ІСБ

Джерело: запропоновано (складено) автором на основі [3]

Таблиця 3. Класифікація основних факторів впливу на процес формування і розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу

Класифікаційна ознака	Тип факторів	Характеристика факторів
1	2	3
За ступенем контролю	Зовнішні (не контролюються)	Вплив міжнародної конкуренції, наростаючий вплив НТП, державна інноваційна політика, глобальні структурні зрушення, тенденції розвитку української економіки, соціально–економічні процеси.
	Внутрішні (контролюються)	Науково–технічний, маркетинговий, технічний, кадровий, фінансовий потенціал, інформаційні ресурси, інноваційні здібності менеджменту організації.
За тривалістю впливу	Довгострокові	Довгостроковий вплив на рівень інноваційного розвитку (глобалізація і міжнародний поділ праці, ефективність державної інноваційної політики, довгострокові тенденції розвитку економіки, ринку, споживання, попиту і т. ін.).
	Короткострокові	Впливають на рівень інноваційного розвитку протягом невеликого проміжку часу (коливання ринкової кон'юнктури, попиту, отримання короткострокових переваг і т. ін.).

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

За ступенем впливу на рівень інноваційного розвитку підприємства	Ті, що мають визначальний вплив	Фактори, що мають певний вплив на рівень інноваційного розвитку організації залежно від конкретних соціально–економічних умов.
	Ті, що мають значний вплив	
	Ті, що мають помірний вплив	
За джерелом виникнення	Науково–технічні	Фактори що формують науково–технічний потенціал.
	Організаційно–управлінські	Інноваційні здатності менеджерів, їх уміння створити ефективну систему управління інноваційним розвитком організації.
	Економічні	Можливості і здібності організації з фінансування інноваційного розвитку.
	Природно–екологічні	Закономірності функціонування біосфери; стратегія природокористування на базі перспективних напрямів зменшення енерго–, матеріало– та трудомістких процесів.
	Соціальні	Соціально–демографічні, соціально–культурні, соціально–освітні, соціально–психологічні.
За характером впливу на інноваційний розвиток	Фактори, що стримують інноваційний розвиток	Несприятливе інституційне середовище, низький попит на інноваційну продукцію, брак ресурсного забезпечення.
	Фактори, що сприяють інноваційному розвитку	Ефективна державна інноваційна політика, розвинена інноваційна інфраструктура, сприятливе інституційне середовище, високий інноваційний потенціал.
	Фактори, що мають двоякий вплив на інноваційний розвиток	Кризові явища в економіці, конкуренція.
За характером міжфакторної взаємодії	Незалежні	Державна інноваційна політика, управлінський потенціал організації.
	Взаємопов'язані	Якісна освіта, кадровий потенціал підприємства.
За ступенем передбачуваності	Випадкові	Зміна кон'юнктури ринку.
	Закономірні	Ефективна державна політика, інституційне середовище, структурні зрушення в економіці.
За характером прояву	Прямого впливу	Заходи щодо прямого регулювання інноваційного розвитку.
	Непрямого впливу	Інституційне регулювання інноваційного розвитку підприємства.

Джерело: систематизовано автором на основі [3]

Висновки

Ринкові умови господарювання, багатоваріантність моделей прийняття рішень надають безліч можливостей для функціонування ІСБ. Якщо за умов централізовано–планової системи економіки мета діяльності підприємств полягала у виконанні регламентованих завдань, виражених у натуральних показниках, і саме для цього формувалася потенціал (потужність) підприємства, то в ринковій економіці ІСБ можуть самостійно визначати і обсяги виробництва, і номенклатуру продукції, і постачальників. Саме самостійність вимагає від менеджменту підприємства спочатку визначати цілі, стратегію, а вже потім створювати і розвивати відповідний інноваційний потенціал.

Реалізацію поставлених цілей інноваційної діяльності ІСБ в умовах ринку зумовлює наявність різноманітних чинників – макро–, мікро– та мезосередовища підприємства [10].

Варто наголосити, що чинники, які впливають на розвиток інноваційного потенціалу ІСБ, мають тісний діалектичний взаємозв'язок. Можна констатувати, що в Україні загалом створене макроекономічне середовище як зовнішній чинник розвитку інноваційного потенціалу ІСБ. За своїм змістом воно є безпосереднім оточенням, у якому функціонують суб'єкти підприємницького сектора. Саме воно визначає, як ці суб'єкти, імплементуючи виробничу функцію, здійснюють фінансування власної діяльності, забезпечуються ресурсами та

реалізують вироблену продукцію або надають послуги. Варто зазначити, що проаналізовані чинники здебільшого взаємопов'язані, зміни одних викликають зміну інших. Більшість із них впливають на результати інноваційної та економічної діяльності і потребують аналізу як на якісному, так і на кількісному рівнях промислових підприємств.

Отже, нами було досліджено фактори, що мають безпосередній вплив на інноваційну діяльність та інноваційний потенціал ІСБ, зокрема, ідентифіковано фактори, що уповільнюють (стримують) інноваційний розвиток, а також ті, що прискорюють (стимулюють) розробку та впровадження інновацій та є драйверами, рушійною силою інноваційних процесів. На основі аналізу наукових підходів та літературних джерел ми доповнили класифікацію та характеристику факторів (чинників) формування та розвитку інноваційного потенціалу ІСБ. Для ІСБ важливо нівелювати вплив дестимулюючих факторів і максимально підсилити дію факторів, які сприяють активізації інноваційної діяльності залежно від стадії розвитку ІСБ.

Список використаних джерел

1. Ганущак Л.М. Інформаційне забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу державних підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10. – С. 37–42.
2. Гейць В.П. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: Інноваційно-технологічний розвиток економіки : В 3 т. / [За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 2. – 564 с.
3. Жаровська Н.Ю. Класифікація та характеристика факторів впливу на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки» Випуск №3. 2015. С. 191–197.
4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційною діяльністю. Основи інноваційного менеджменту : магістерський курс: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2014. – 856 с.
5. Комарецька П.В. Фінансовий потенціал: його складові, фактори впливу та умови розвитку // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна «Еволюція наукових знань і сучасні проблеми економічної теорії»: Економічна серія. – Вип. № 663, 2005. – Харків: ХНУ ім. В.Н.Каразіна. – С.144–148.
6. Краснокутська М.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

7. Кузьмін О. Фактори інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмін, Т. Кужда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=11391.

8. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент / В.Г. Медынский. – М. : ИНФРА–М, 2007. – 304 с.

9. Паламарчук Л.С. Словник української мови / Л.С. Паламарчук // Українська мова: енциклопедія. – К. : В. «Укр. енцикл.» ім. М.П. Бажана, 2004. – 612 с.

10. Пузирьова П. В. Сучасні аспекти управління ризиками в інноваційній діяльності підприємства / П. В. Пузирьова // Сучасні проблеми менеджменту : матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 25 жовтня 2019 року. – Київ : НАУ, 2019. – С. 127–128.

11. Сидорчук І. П. Сутність, структура та особливості оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства / І. П. Сидорчук // Економіка і регіон. – 2014. – № 2. – С. 97–101. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_2_18.

12. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс ; [сокр. пер. с англ. ; Авт. предисл. науч. ред. К.Ф. Пузыня]. – М. : Экономика, 1989. – 217 с.

13. Управление организацией: Энциклопедический словарь / [под ред. А.Г. Поршнева и др.]. – М. : ИНФРА, 2001. – 812 с.

14. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика : [монографія] / Л.І. Федулова. – К. : Основа, 2005. – 552 с.

15. Шилова О. Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління / О. Ю. Шилова, Є. С. Чермошенцева // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012, № 1 С. 220–227. <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua>.

16. Шкарлет С.М. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. / С. М. Шкарлет, В. П. Ільчук. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – 308 с.

References

1. Hanushchak L.M. Informatsiine zabezpechennia upravlinnia rozvytkom innovatsiinoho potentsialu derzhavnykh pidpriemstv // Aktualni problemy ekonomiky. – 2006. – № 10. – С. 37–42.
2. Heits V.P. Stratehichni vyklyky KhKhl stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy: Innovatsiino-tekhnolohichni rozvytok ekonomiky : V 3 t. / [Za red. V.M. Heitsia, V.P. Semynozhenka, B.Ye. Kvasniuka]. – К. : Feniks, 2007. – Т. 2. – 564 с.
3. Zharovska N.Yu. Klasyfikatsiia ta kharakterystyka faktoriv vplyvu na innovatsiinu diialnist mashynobudivnykh

pidpriemstv // Mizhnarodnyi naukovo–vyrobnychiy zhurnal «Stalyi rozvytok ekonomiky» Vypusk №3. 2015. S. 191–197.

4. Illiashenko S. M. Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu. Osnovy innovatsiinoho menedzhmentu : mahisterskyi kurs: pidruchnyk / za zah. red. d.e.n., prof. S. M. Illiashenka. – Sumy: Universytetska knyha, 2014. – 856 s.

5. Komaretska P.V. Finansovyi potentsial: yoho skladovi, faktory vplyvu ta umovy rozvytku // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu im. V.N.Karazina «Evolutsiia naukovykh znan i suchasni problemy ekonomichnoi teorii»: Ekonomichna seriia. – Vyp. № 663, 2005. – Kharkiv: KhNU im. V.N.Karazina. – S.144–148.

6. Krasnokutska M.V. Innovatsiinyi menedzhment: Navch. posibnyk. – K.: KNEU, 2003. – 504 s.

7. Kuzmin O. Faktory innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv / O. Kuzmin, T. Kuzhda [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=11391.

8. Medynskiy V.G. Innovatsionnyy menedzhment / V.G. Medynskiy. – M.: INFRA–M, 2007. – 304 s.

9. Palamarchuk L.S. Slovnyk ukrainskoi movy / L.S. Palamarchuk // Ukrainska mova: entsyklopediia. – K.: V. «Ukr. entsykl.» im. M.P. Bazhana, 2004. – 612 s.

10. Puzyrova P. V. Suchasni aspekty upravlinnia ryzykamy v innovatsiinii diialnosti pidpriemstva / P. V. Puzyrova // Suchasni problemy menedzhmentu : materialy XV Mizhnarodnoi naukovo–praktychnoi konferentsii, m. Kyiv, 25 zhovtnia 2019 roku. – Kyiv : NAU, 2019. – S. 127–128.

11. Sydorochuk I. P. Sutnist, struktura ta osoblyvosti otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva / I. P. Sydorochuk // Ekonomika i rehion. – 2014. – № 2. – S. 97–101. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_2_18.

12. Tviss B. Upravlenie nauchno–tekhnycheskimi novovvedeniyami / B. Tviss ; [cokr. per. s angl. ; Avt.

predisl. nauch. red. K.F. Puzynya]. – M.: Ekonomika, 1989. – 217 s.

13. Upravlenie organizatsiiey: Entsiklopedicheskiy slovar' / [pod red. A.G. Porshneva i dr.]. – M.: INFRA, 2001. – 812 s.

14. Fedulova L.I. Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: model, systema upravlinnia, derzhavna polityka : [monohrafiia] / L.I. Fedulova. – K.: Osnova, 2005. – 552 s.

15. Shylova O. Yu. Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva: sutnist i mekhanizm upravlinnia / O. Yu. Shylova, Ye. S. Chermoshentseva // Marketynh i menedzhment innovatsii, 2012, № 1 S. 220–227. <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua>.

16. Shkarlet S.M. Innovatsiinyi rozvytok pidpriemstva: navch. posib. / S. M. Shkarlet, V. P. Ilchuk. – Chernihiv: Chernih. nats. tekhnol. un–t, 2015. – 308 s.

Дані про автора

Пузырьова Поліна Володимирівна,

к.е.н., доцент кафедри економіки та сфери обслуговування, Київський національний університет технологій та дизайну,

e-mail: komaretskaya@bigmir.net

Данные об авторе

Пузырёва Полина Владимировна,

к.э.н., доцент кафедры экономики и сферы обслуживания, Киевский национальный университет технологий и дизайна,

e-mail: komaretskaya@bigmir.net

Data about the author

Polina Puzyrova,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Services, Kyiv National University of Technologies and Design,

e-mail: komaretskaya@bigmir.net

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 339.92:331.97

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415464>

СТУДІНСЬКИЙ В.А.

Економічне краєзнавство в системі формування сучасного ринкового світогляду педагогів професійної школи в Україні

Предмет дослідження – процес формування сучасного ринкового світогляду педагогів професійної школи в Україні.

Метою даного дослідження є визначення умов формування та розвитку ринкового світогляду у педагогів професійної школи з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світових ринкових відносин, а також визначення місця економічного краєзнавства у цій системі.

Методологія дослідження. У дослідженні використано загальні та спеціальні методи: наукової абстракції, історико–економічного аналізу, порівняння, аналогії та синтезу.

Результати роботи. Доведено, що економічне краєзнавство як окремий напрямок знань дає можливість на мікрорівні формувати в педагогів професійної школи цілісний світоглядний погляд на розвиток ринкових відносин у національному та глобальному вимірах. Разом з тим, знання з економічного краєзнавства дають можливість розвивати професійні навички в учнів відповідного навчального закладу, де здобувається певний фах.

Висновки. У процесі підготовки та підвищення кваліфікації педагогічних кадрів професійної школи недостатньо звертається увага на історико–економічну складову, зокрема краєзнавчу, в процесі формування сучасного ринкового світогляду педагога. Разом з тим, залучення широкіх історико–економічних знань, зокрема через сферу краєзнавства, дасть можливість показати трансформаційні процеси України та українців у світові ринкові процеси в часовому вимірі.

Ключові слова: економічне краєзнавство, ринкові відносини, педагог, знання, економіка, господарство, динаміка розвитку.

СТУДІНСЬКИЙ В.А.

Экономическое краеведение в системе формирования современного рыночного мировоззрения педагогов профессиональной школы в Украине

Предмет исследования – процесс формирования современного рыночного мировоззрения педагогов профессиональной школы в Украине.

Целью данного исследования является определение условий формирования и развития рыночного мировоззрения у педагогов профессиональной школы с учетом современных тенденций развития мировых рыночных отношений, а также определения места экономического краеведения в этой системе.

Методология исследования. В исследовании использованы общие и специальные методы: научной абстракции, историко–экономического анализа, сравнения, аналогии и синтеза.

Результаты работы. Доказано, что экономическое краеведение как отдельное направление знаний дает возможность на микроуровне формировать у педагогов профессиональной школы целостный мировоззренческий взгляд на развитие рыночных отношений в национальном и глобальном измерениях. Вместе с тем, знания из экономического краеведения дают возможность развивать профессиональные навыки в учеников соответствующего учебного заведения, где добывается определенная профессия.

Выводы. В процессе подготовки и повышения квалификации педагогических кадров профессиональной школы недостаточно обращается внимание на историко–экономическую составляющую, в частности краеведческую, в процессе формирования современного рыночного мировоззрения педагога. Вместе с тем, привлечение широких историко–экономических знаний, в частности через сферу краеведения, даст возможность показать трансформационные процессы Украины и украинцев в мировые рыночные процессы в часовом измерении.

Ключевые слова: экономическое краеведение, рыночные отношения, педагог, знание, экономика, хозяйство, динамика развития.

STUDINSKI V.A.

An economic study of a particular region is in the system of forming of modern market world view of teachers of professional school in Ukraine

The subject of the study a process of forming of modern market world view of teachers of professional school is in Ukraine.

The purpose of this study there is determination of terms of forming and development of market world view for the teachers of professional school taking into account modern progress of world market relations trends, and also location of economic study of a particular region in this system.

Results of work. It is well–proven that the economic study of a particular region as gives separate direction of knowledges possibility on a microlevel to form for the teachers of professional school to form an integral world view look to development of market relations in the national and global measurings. At the same time, knowledges from the economic study of a particular region enable to develop professional skills in univ of the proper educational establishment, where a certain profession is obtained.

Conclusions: there is determination of terms of forming and development of market world view for the teachers of professional school taking into account modern progress of world market relations trends, and also location of economic study of a particular region in this system.

Key words: economic study of a particular region, market relations, teacher, knowledge, economy, economy, dynamics of development.

Постановка проблеми. Формування і розвиток ринкових відносин вимагає відповідного формування та розвитку економічного мислення суб'єкта та розширення його ринкового світогляду. Динаміка ринкових процесів, їх складність психологічного сприйняття окремих процесів і визначення своєї особистісної ролі місця в ринковому середовищі вимагає від людини, яка зна-

ходиться в середині складного трансформаційного економічного поля постійного напруження інтелектуальних зусиль аби адекватно сприймати процес таких трансформацій. Одним із таких інститутів, що сприяє формуванню відповідного економічного мислення та світогляду є професійне школа, оскільки саме в ній формується головний виробничий чинник – працівник. Вели-

ку роль у процесі формування відповідного ринкового мислення належить педагогу цієї важливої ланки освітньої галузі. Врешті, власне освіта є теж специфічною виробничою структурою, яка продукує специфічний товар. Та разом з тим, сам педагог потребує серйозного формування і розвитку свого світогляду в ринковому середовищі. У цьому процесі відповідне місце належить і економічному краєзнавству, що поєднує в собі розкриття складних економічних процесів у історичній динаміці та розглядає ці ж процеси в сучасних історичних умовах на місцевому (регіональному) фактологічному матеріалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням формування економічного мислення та світогляду як педагогів, так і учнів у вітчизняній науці надається чимала увага. Зокрема, в цій царині свої дослідження здійснювали О.В. Куклін, І.С. Каленюк, Т.М. Боголіб, В.О. Шевчук, А.М. Сингаївська, І.Д. Фаловська, В.Г. Панчишин, Т.В. Кичирук, Л.В. Заглинська, О.І. Лукомська та інші.

Недосліджені частини проблеми. Разом з тим, більшість досліджень стосується питань формування економічного світогляду учнів чи студентів навчальних закладів. При цьому мало досліджується проблема формування відповідного світогляду у викладачів (вчителів, майстрів виробничого навчання) різного типу та ступеня навчальних закладів. Роль краєзнавства у даній системі практично із поля досліджень, оскільки йому більше віддається роль як чинника в історичній галузі знань.

Метою даного дослідження є визначення ролі і місця економічного краєзнавства в системі формування світогляду педагога професійної школи в умовах трансформації ринкових відносин як на локальному, так і на глобальному рівнях.

Виклад основного матеріалу. У широкому сенсі під краєзнавством розуміють збір, накопичення і популяризацію відомостей про певну територію з різних точок зору – географії, історії, геології, метеорології, рослинного і тваринного світу, демографії, культури, економіки тощо. Тому, під економічним краєзнавством можна розуміти зібрану інформацію про розвиток господарства краю в історичній динаміці, а також стан господарського розвитку в сучасний період. Оскільки певна територія є складовою світу, то і господарський розвиток краю є складовою частиною світової, національної чи регіональної економіки. У зв'язку із цим, на прикладах розвитку господар-

ського комплексу можна формувати уявлення про тенденції розвитку економіки в краї та її гармонійного поєднання із загальноісторичними і загальноосвітніми процесами.

При цьому, як вірно відзначає вітчизняна вчена-економіст І.С. Каленюк, що головним чинником у формуванні відповідного професійного світогляду в сучасних ринкових умовах є освіта. «Роль освіти, – пише І.С. Каленюк, – визначається тим, що шляхом передачі знань, навичок, виховання вона генерує не тільки компетентних працівників, а й суспільно відповідальних громадян. Причому найвище значення мають саме етичні моменти, втілення у свідомість людей високих моральних та культурних цінностей. Це зумовлено не тільки глобальними проблемами, а й суто економічними. Характер сучасного виробництва вимагає від робітника не тільки професійних навичок, а й реалізації його особистих якостей і особливо – здатності до творчої праці. Модель організації масового виробництва, яка потребує лише технічних знань робітника на робочому місці, відходить в минуле. Сучасне суспільство і економіка вимагають залучення всієї особистості, особистих якостей та прагнень працівників» [3, с.5–6].

Чи не головним носієм знань і передачі їх наступним поколінням є власне педагог. Часто, саме його світоглядні переконання є визначальними для сприйняття навколишнього середовища, законів розвитку, динаміки життя, соціальних явищ його учнями навіть після закінчення навчання. Таке формування відбувається у процесі навчання протягом всього життя людини, оскільки освітня сфера так чи інакше торкається всіх вікових груп і соціальних верств населення. Подібної точки притримується й Т.М. Боголіб, яка зокрема зазначає, що головною силою і рушієм освіти в ринковому середовищі є педагог. Зокрема, вона пише: «Кваліфіковані наукові кадри – це не тільки носії дійсно глибоких знань у всіх галузях людського життя, але і совість науки, всього суспільства (а не просто середній клас зі своїм соціальним статусом і розміром прибутку, який передбачається). З комерціалізацією освітньої і наукової діяльності навпаки: на місце солідарності і взаємодопомоги приходять конкуренція, яка характерна для ринкових відносин» [1, с. 333]. Сучасна система освіти характеризується насамперед тим, що практично всі країни світу шукають відповідь на найнагальніші економічні і

соціальні питання в знаннях, які продукує освіта як сфера специфічного виробництва.

Як зазначають фахівці у сфері економіки освіти головними рисами сучасної системи освіти є фундаментальність і цілісність спрямованість на задоволення потреб споживача на ринку. «Ринок, – відзначає О.В. Куклін, – з одного боку, являє собою сферу обміну, сутність процесів купівлі– продажу, що здійснюють балансування за рахунок цін, а з іншого – забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням, безперервність процесу відтворення, його цілісність» [5, с. 120].

Тому, без відповідного ринкового світогляду в сучасних глобальних умовах розвитку світової економіки важко досягати ефективності як функціонування всієї освітньої сфери, її структурних елементів – навчальних закладів, так і від конкретно взятого педагога. У цьому контексті роль педагога у формуванні відповідного світогляду у своїх учнів серйозно зростає. Також важливим складовим елементом навчання є виховання, зокрема місцевого патріотизму, який базується на знанні минулого і сучасного краю. Якщо сам педагог не є носієм такого патріотизму, то він і не може привити відповідне почуття своїм учням. Знання економіки краю, його минулого, сучасного і перспектив розвитку. До того ж територія (край) у сучасному конкурентному середовищі набуває і певного значення товарності. Освітня сфера в такому разі теж стає привабливою на ринку і знання отримують цілком економічний смисл при реалізації їх у виробничій сфері. Певні території можуть стати інвестиційно привабливими. Знання про край можуть лише підсилити інтерес до розвитку певних галузей і залучення в них інвестицій. Головною привабливістю інвестицій у територію край є не стільки природні ресурси, як кадровий потенціал і його фахова підготовка. Тут можна погодитися із думкою Т.В.Кичирук: «Оволодіння потоком інформації в час науково–технічного прогресу, знання про світ і про людину не є самоціллю для спеціалістів, а лише засіб до досягнення вільного, багатого в матеріальному і духовному сенсі, життя, де головне місце відводиться не результатам науково–технічного прогресу, а самій людині, яка усвідомлює багатство своїх відносин з дійсністю. Основою прогресивного розвитку кожної країни і всього людства в цілому є сама Людина, її моральна позиція, її культура, освіченість, професійна компетентність» [4]. На думку Л.В. Заглинської та О.Л. Лукомської одним із кри-

теріїв підвищення ефективності інвестицій в людський капітал, зокрема в освіту, може слугувати показник зайнятості в сфері освіти [2]. При чому в даному випадку можна розглядати питання створення нових навчальних закладів, зокрема професійних, які займатимуться організацією навчання і підготовки компетентних кадрів для економічної сфери краю. Викладацький склад таких навчальних закладів на базі краєзнавства може формувати певний сегмент світогляду і використовувати його в навчальному та виробничому процесах. Саме освіта відіграє виняткову роль у процесі відтворення висококваліфікованої робочої сили і надає їй компетентнісні переваги на ринку праці як в локальному, так і в глобальному вимірах [8].

В кожному регіоні є свої специфічні економічні переваги і вони повинні усвідомлюватися педагогами, які працюють у сфері професійної освіти. Зокрема, поліська зона нашої країни є привабливою насамперед своїми багатими лісовими ресурсами. Викладач професійних і загальноосвітніх дисциплін повинні розуміти, що в сучасних конкурентних умовах мало володіти такими ресурсами, їх потрібно ще ефективно використовувати в системі переробки і виробництва конкурентоспроможної продукції із застосуванням новітніх технологій. При цьому викладач, який володіє відповідною краєзнавчою інформацією чітко визначатиме такі конкурентні переваги і матиме у своєму педагогічному запасі наведення негативних прикладів суцільної вирубки лісів у краї в певні історичні періоди [6, с. 437–438]. При цьому сучасні ринкові умови вимагають і відновлення ресурсів. Такі світоглядні моменти у діяльності викладача в професійній освіті матимуть значення на тлі розкриття екологічних проблем краю. У Поліській зоні це, зокрема, можуть бути і наслідки Чорнобильської катастрофи 1986 року.

В сучасних економічних умовах розвитку певних територій відіграє система утворення населених пунктів. Останні є наслідком розвитку господарських відносин у суспільстві. Історично населення концентрується в двох типах населених пунктів – міські та сільські. В сучасних умовах саме місту належить виняткова роль у системі ринкових відносин. У розмаїтті проблематики краєзнавчого вивчення конкретного населеного пункту можна виокремити економічний напрямок. В даному разі вивчається як власне господарський розвиток міста, а також його вплив на всі сфери життєдіяль-

ності мешканців міста. При цьому можуть досліджуватися як загальні тенденції розвитку економіки міста в окремі історичні періоди, так і функціонування окремих виробництв, динаміки їх форм, технологічні і технічні аспекти розвитку власне виробництва (підприємства) та інше. Важливим моментом у дослідженні історії міста є вивчення системи фінансів населеного пункту як особливої сфери суспільно-економічних відносин та соціально-економічного розвитку території. При таких краєзнавчих дослідженнях можна широко застосовувати суто економічний, математичний, статистичний та інший науковий інструментарій [7, с. 311–312]. Вивчення історії та сьогодення населеного пункту, зокрема міста, дає можливість педагогові сформулювати чітко уявлення про розвиток ринкових відносин на мікрорівні рівні в усіх його проявах та галузях виробництва. При цьому можливо вибудувати уявлення про динаміку технічних і технологічних змін в конкретній галузі виробництва, зміни ролі і значення різних професій, зокрема робітничих.

В принципі, в такому випадку економічне краєзнавство стає структурним елементом у формуванні ринкового світогляду педагога на мікрорівні. Мікрорівневий розвиток ринкових відносин, як правило, відповідає загальноекономічним тенденціям розвитку людства. Застосування прикладів із сфери економічного краєзнавства дасть можливість педагогу розширити і поглибити власні знання і знання вихованців про відповідну професію.

Висновки

Під економічним краєзнавством можна розуміти зібрану інформацію про розвиток господарства краю в історичній динаміці, а також стан господарського розвитку в сучасний період. Економічне краєзнавство стає фундаментом розуміння економічних, зокрема ринкових процесів, які дозволяють розширити власне світоглядне уявлення про глобальні економічні процеси. Тому, в системі формування ринкового світогляду педагогів професійної освіти краєзнавству, зокрема економічному, належить відповідна роль. Разом з тим, краєзнавство, зокрема його економічна складова, в системі професійної школи недостатньо використовується в процесі виробничого навчання та загальноосвітньої підготовки. Формування і розширення ринкового світогляду педагога дасть можливість відповідним чином впливати і на процес підготовки майбутнього фахівця.

Список використаних джерел

1. Боголіб Т.М. Роль освіти і науки у постіндустріальному розвитку України : монографія / Т.М.Боголіб. Київ : Корпорація, 2010. 408 с.
2. Заглинська Л.В., Лукомська О.Л. Економічна освіта в контексті інвестиційних процесів у галузі // Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21PO3=FILA=&S21STR=Ozfm_2014_9_25
3. Каленюк І.С. Економіка освіти. Навчальний посібник. / І.С.Каленюк. – К: Знання України, 2005. – 316 с.
4. Кичкирук Т.В. Історична генеза поняття «економічна освіта» // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Gumanitarni/article/view/10922>
5. Куклін О.В. Економічні аспекти вищої освіти / О.В.Куклін. – К.: Знання України, 2008. – 331 с.
6. Студінський В.А. Краєзнавство у системі підготовки фахівців лісового господарства // Лісівнича освіта і наука: стан, проблеми та перспективи розвитку. – Малин: МЛТК, 2019. – С.435–440.
7. Студінський В.А. Урбаністичне краєзнавство: теоретико-методологічні питання в системі міждисциплінарного дослідження // Родина Рильських у європейському культурному просторі ХІХ–ХХ століття. – Новоград-Волинський: Новоград, 2020. – С.309–315.
8. Шевчук В.О. Трансформація освіти в системі відтворення робочої сили в умовах інноваційної моделі розвитку економіки / В.О. Шевчук. – К.: КВІЦ, 2017. – 260 с.

References

1. Boholib T.M. Rol' osvitytanaukyupostindustrial'nomu rozvytku Ukrayiny: monohrafiya / T.M.Boholib. Kyiv: Korporatsiya, 2010. 408 s.
2. Zahlyns'ka L.V., Lukoms'ka O.L. Ekonomichna osvita v konteksti investytsiynykh protsesiv u haluzi // Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21PO3=FILA=&S21STR=Ozfm_2014_9_25
3. Kalenyuk I.S. Ekonomika osvity. Navchal'nyy posibnyk. / I.S.Kalenyuk. – K: Znannya Ukrayiny, 2005. – 316 s.
4. Kychkyruk T.V. Istorychna heneza ponyattya «ekonomichna osvita» // Elektronnyy resurs. Rezhym dostupu: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Gumanitarni/article/view/10922>

5. Kuklin O.V. Ekonomichni aspekty vyshchoyi osvity / O.V.Kuklin. – K.: Znannya Ukrainy, 2008. – 331 s.

6. Studins'kyy V.A. Kraveznavstvo u systemi pidhotovky fakhivtsiv lisovoho hospodarstva // Lisivnycha osvita i nauka: stan, problemy ta pespektyvy rozvytku. – Malyn: MLTK, 2019. – S.435–440.

7. Studins'kyy V.A. Urbanistychne kraveznavstvo: teoretyko–metodolohichni pytannya v systemi mizhdyst-syplinarnoho doslidzhennya // Rodyna Ryl's'kykh u yevropeys'komu kul'turnomu prostori KHIKH–KHKH stolittya. – Novohrad–Volyns'kyy: Novohrad, 2020. – S.309–315.

8. Shevchuk V.O. Transformatsiya osvity v systemi vidtvorennya robochoyi sily v umovakh innovatsiyanoi modeli rozvytku ekonomiky / V.O. Shevchuk. – K.: KVITS, 2017. – 260 s.

Дані про автора

Студінський Володимир Аркадійович,

професор кафедри методики професійної освіти та соціально–гуманітарних дисциплін Білоцерківського інституту неперервної професійної освіти, д.і.н., к.е.н.
e-mail: studzinskiw@bigmir.net

Данные об авторе

Студинский Владимир Аркадьевич,

професор кафедры методики профессионального образования и социально–гуманитарных дисциплин Белоцерковского института непрерывного профессионального образования, д.и.н., к.э.н.
e-mail: studzinskiw@bigmir.net

Data about the author

Volodymyr Studynski,

Professor of department of method of trade education and socialhumanitarian disciplines of the Bilocerktivskogo institute of continuous trade education, Dr of history and economy
e-mail: studzinskiw@bigmir.net

УДК 657.421:005.936–044.3:338.516.7

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415471>

РЫБАКОВА Л.П.

Справедлива оцінка об'єктів ринкової вартості підприємства

Предметом дослідження є справедлива оцінка активів підприємства.

Метою дослідження є визначення оцінки активів підприємства за справедливою вартістю.

Методи дослідження. У роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті розглянута система ризиків, що виникає в бухгалтерському обліку при оцінці економічного потенціалу і ринкової вартості підприємства. Визначені ризики використання облікових показників. Дано визначення «справедлива вартість об'єктів», що формують вартість підприємства. Наведені проблеми справедливої оцінки активів, які визначають достовірність вартості підприємства.

Висновки. Узагальнивши підходи до оцінки ринкової вартості підприємства, встановлено, що вона як моментний показник складається з чистих активів, корисності об'єктів на позабалансових рахунках та ділової репутації, які мають властивість змінюватися в динаміці відповідно до створення складових доданої вартості. На ринкову і додану вартість підприємства впливають як справедлива оцінка активів щодо їх матеріальної форми, визначеної ролі в господарській діяльності та можливого економічного потенціалу, так і фактори зовнішнього і внутрішнього середовища.

Ключові слова: підприємство, ефективність, ринкова вартість, справедлива вартість, бухгалтерський облік, показник, ризики, активи, конкуренція.

РЫБАКОВА Л.П.

Справедливая оценка объектов рыночной стоимости предприятия

Предметом исследования является справедливая оценка активов предприятия.

Целью исследования является определение оценки активов предприятия по справедливой

СТОИМОСТИ.

Методи дослідження. В роботі використані діалектичний метод научного познання, метод аналізу та синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. В статті розглянута система ризиків, що виникає в бухгалтерському обліку при оцінці економічного потенціалу та ринкової вартості підприємства. Визначені ризики використання облікових показників. Дано визначення «справедливої вартості об'єктів», що формують вартість підприємства. Приведені проблеми справедливої оцінки активів, які визначають достовірність вартості підприємства.

Висновки. Узагальнюючі підходи до оцінки ринкової вартості підприємства, встановлено, що вона як миттєвий показник складається з чистих активів, корисності об'єктів на збалансованих рахунках та делової репутації, які мають властивість змінюватися в динаміці згідно з формуванням складових доданої вартості. На ринкову та додану вартість підприємства впливають як справедлива оцінка активів за їх матеріальною формою, певної ролі в господарській діяльності та економічному потенціалі, так і фактори зовнішньої та внутрішньої середовища.

Ключові слова: підприємство, ефективність, ринкова вартість, справедлива вартість, бухгалтерський облік, показник, ризики, активи, конкуренція.

RYBAKOVA L.P.

Fair valuation of the objects of market value of the enterprise

The subject of the study is a fair assessment of the assets of the enterprise.

The purpose of the study is to determine the valuation of the enterprise's assets at fair value.

Research methods. The dialectical method of scientific cognition, the method of analysis and synthesis, the comparative method, the method of generalization of data are used in the work.

Results of work. The paper considers the system of risks that arise in accounting when assessing the economic potential and market value of the enterprise. The risks of using accounting indicators have been identified. The definition of «fair value of objects» that form the value of the enterprise is given. The problems of fair valuation of assets, which determine the reliability of the value of the enterprise are directed.

Conclusions. Summarizing the approaches to estimating the market value of the enterprise, it is established that it as a current indicator consists of net assets, usefulness of objects in off-balance sheet accounts and business reputation, which tend to change in dynamics according to the creation of value added components. Both a fair assessment of assets in relation to their material form, a certain role in economic activity and possible economic potential, and external and internal environmental factors are influenced on the market and added value of the enterprise.

Keywords: enterprise, efficiency, market value, fair value, accounting, indicator, risks, assets, competition.

Постановка проблеми. Розробка стратегії дає можливість підприємству визначити своє місце в конкурентному середовищі, оцінити вартість бізнесу й найкращим чином досягти поставленої мети, котра визначається його власниками. Сучасна постановка мети підприємства – це максимізація його ринкової вартості й на цих засадах максимізація створеного чистого прибутку при оптимізації інших складових доданої вартості. В міру становлення ринкових відносин в Україні проблема формування і оцінки вартості підприємства (оцінки бізнесу) стає детальнішою, а її практична значущість стрімко зростає.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основою дослідження стали праці українських та зарубіжних вчених з проблема бухгалтерського обліку, аналізу, економічного потенціалу, доданої і ринкової вартості зокрема І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, Г.Г. Кірейцева, В.М. Костюченко, Н.М. Малюги, С.З. Мошенського, Л.В. Нападовської тощо. Питанню сутності, формування, вимірювання, класифікації видів, принципів і методів оцінки вартості підприємства в економічній літературі приділено багато уваги. Разом з тим, проблеми облікового забезпечення оцінки вартості підприємства недостатньо висвітлювались і потребують подальшого дослідження.

Мета статі – визначення оцінки активів підприємства за справедливою вартістю.

Виклад основного матеріалу. Вимога до правильності та достовірності відображення облікової інформації у фінансових звітах ставилася з моменту їх виникнення [8]. Балансова вартість підприємства має ознаки креативного обліку. С. Голов визначає креативний облік як формальне застосування або цілеспрямований вибір методів і принципів бухгалтерського обліку для забезпечення показників фінансової звітності, які відповідають цілям окремих осіб, але вводять в оману широке коло користувачів [4].

Креативний облік, на думку М. Метьюса та М. Перері, має і позитивний прояв – як будь-який метод обліку, що не відповідає загальноприйнятій практиці або встановленим стандартам чи принципам, але забезпечує достовірне поняття стану справ підприємства [6].

Удосконалюючи вітчизняну систему обліку ринкової вартості підприємства першочергову роль бажано було б відвести виявленню ризиків формування справедливої вартості (неадекватність реальній економічній ситуації, незіставність інформації, непослідовність регулювання, односторонність розвитку), а також створенню якісної системи бухгалтерського обліку і звітності, необхідної для визначення напрямів інвестування й аналізу ризиків.

Ризики, що виникають в бухгалтерському обліку при оцінці економічного потенціалу і ринкової вартості підприємства наступні: 1) ризики, що супроводжують господарську діяльність (ринковий ризик; кредитний ризик; ризик діяльності); 2) ризики державного регулювання бухгалтерського обліку (ризик розкриття інформації; ризик вибору оцінки активів; ризики застосування стандартів обліку); 3) ризики організації бухгалтерського обліку на підприємстві (ризики ведення бухгалтерського обліку; ризик облікової політики; ризик помилок і порушень); 4) ризики оцінки ділової репутації (ризик дій інвесторів; ризик ринкових коефіцієнтів вартості підприємства; ризик позабалансового обліку).

Узагальнивши підходи до оцінки ринкової вартості підприємства, встановлено, що вона як моментний показник складається з чистих активів, корисності об'єктів на позабалансових рахунках та ділової репутації, які мають властивість змінюватися в динаміці відповідно до створення складових доданої вартості.

З погляду управління вартістю підприємства визначені ризики використання наступних облікових показників: первісна (переоцінена) вартість підприємства за наявними активами; залишкова (балансова) вартість підприємства за оцінкою активів; справедлива вартість підприємства за оцінкою його активів; чиста первісна (переоцінена) вартість підприємства за активами його балансу; чиста балансова (залишкова) вартість підприємства; чиста справедлива вартість підприємства за активами його балансу; ринкова вартість підприємства.

Найбільш реальна вартість підприємства формується із розрахунку справедливої ціни його активів. При визначенні справедливої вартості об'єктів, що формують вартість підприємства, можна використати методи визначення звичайної ціни, наведені у Податковому кодексі України [7]. Оцінка справедливої вартості є одним з інструментів підвищення капіталізації підприємства, тому що дозволяє значно підняти вартість активів, а отже, і власного капіталу. При цьому на відміну від традиційної переоцінки власний капітал крім позитивного результату від переоцінки основних засобів може бути також скорегований у бік збільшення за рахунок вартості нематеріального активу «гудвіл».

Справедлива вартість – це сума, на яку можна обміняти актив при здійсненні поточної операції між двома непов'язаними зацікавленими сторонами, за винятком випадків примусового продажу або ліквідації. Найкращим підтвердженням справедливої вартості є ціна активу, що котирується на ринку. Звернемо увагу на деякі проблеми справедливості оцінки активів, які впливають на достовірність вартості підприємства. По-перше, первісна вартість нематеріальних активів, незавершених капітальних інвестицій, основних засобів та довгострокових біологічних активів, відображених в балансі підприємства залежить від методики її формування. По-друге, вартість підприємств України значно занижена внаслідок нехтування переоцінкою основних засобів.

Особливо актуальним розв'язання цього питання є в сучасних кризових умовах, коли здешевлення гривні по відношенню до долара призвело до значного знецінення об'єктів основних засобів України. Об'єкти основних засобів, що відображаються в балансі і використовуються для господарської діяльності підприємства мають справедливу вартість за їх первісною характеристикою, первісну (переоцінену) і залишкову (балансову) вартість за балан-

сом, справедливу вартість їх залишкової (балансової) вартості. Варто звернути увагу, що справедлива вартість, яка формується на активному ринку може визначатися лише на умовах його первісної характеристики. Активного ринку щодо об'єктів основних засобів за балансовою вартістю немає.

Важливим чинником, що впливає на залишкову вартість основних засобів є обрана підприємством облікова політика щодо нарахування амортизації. Тому перед суб'єктом господарювання постає питання, який із методів, запропонованих законодавством, доцільно використувати в своїй практиці. Наразі існує сім методів щодо нарахування амортизації основних засобів з відповідними наслідками формування їх балансової вартості, яка може бути значно меншою або більшою ніж справедлива.

Балансова вартість підприємства складається з об'єктів, які не підлягають амортизації, відображаються в балансі тільки за первісною (переоціненою) вартістю і не формують залишкової вартості. Не підлягають амортизації: витрати на придбання, самостійне виготовлення та ремонт, а також реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів; вартість безоплатно отриманих основних засобів, крім витрат, що здійснює підприємство, безпосередньо пов'язаних з доведенням об'єктів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Варто зауважити, що капітальні інвестиції отримані підприємством з бюджету, у вигляді цільового фінансування на формування об'єктів основних засобів і нематеріальних активів підлягають амортизації за умови визнання доходів у сумі нарахованої амортизації за такими об'єктами.

Справедлива вартість підприємства залежить від об'єктивної оцінки дебіторської заборгованості, яка характеризується рівнем ризику її непогашення. Тому, при розрахунку вартості підприємства, особливу увагу слід звернути на наявність у підприємства дебіторської заборгованості і рівень створеного резерву сумнівних боргів. Величина резерву сумнівних боргів визначається виходячи з платоспроможності окремих дебіторів, питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати або на основі класифікації дебіторської заборгованості.

На вартість підприємства впливають не тільки справедлива оцінка активів щодо їх матеріальної

форми, визначеної ролі в господарській діяльності, можливого економічного потенціалу, але і окремі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, зокрема: обмеження права власності; оформлення об'єктів активів в заставу; наявність об'єктів, що тимчасово не використовуються; контрактні зобов'язання підприємства; непередбачені активи і зобов'язання; гарантії та забезпечення надані та отримані; можливості повернення списаних активів.

Балансова вартість українських підприємств суттєво відрізняється від їх справедливої вартості. Формування справедливої вартості підприємства за оцінкою його активів можна здійснювати за допомогою створення в структурі власного капіталу резерву справедливої вартості активів з дооцінки об'єктів до справедливої вартості або за допомогою створення гудвілу за балансовою вартістю активів.

Висновки

Узагальнивши підходи до оцінки ринкової вартості підприємства, встановлено, що вона як моментний показник складається з чистих активів, корисності об'єктів на позабалансових рахунках та ділової репутації, які мають властивість змінюватися в динаміці відповідно до створення складових доданої вартості. На ринкову і додану вартість підприємства впливають як справедлива оцінка активів щодо їх матеріальної форми, визначеної ролі в господарській діяльності та можливого економічного потенціалу, так і фактори зовнішнього і внутрішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф. А., Ноджак Л. С., Колодійчук А. В. Оцінка ефективності управління системою збуту машинобудівних підприємств // Економіка промисловості. 2010. № 1. С. 119–122.
2. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Важинський Ф. А., Індус К. П. Міжнародні фінанси і фінансовий менеджмент в задачах та прикладах: навчальний посібник. Львів: Вид-во ННБК «АТБ», 2020. 161 с.
3. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Черторижський В. М. Фактори інноваційного розвитку промисловості // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. 2011. Вип. 21.11. С. 201–205.
4. Голов С. Креативний облік – загроза професії суспільству // Бухгалтерський облік і аудит. 2011. № 1. С. 31–41.
5. Колодійчук А. В., Пісний В. М. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному

етапі розвитку економіки України // Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.13. С. 172–178.4

6. Мэтьюс М. Р., Перера М. Х. Б. Теория бухгалтерского учета / [пер. с англ. Э. И. Гогия, Я. В. Молоток, И. А. Смирновой; под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой]. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. 663 с.

7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–VI // Законодавство України: сайт. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

8. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.

9. Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия. М.: Финансы и статистика, 1994. 295 с.

10. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України // Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.10. С. 222–227.

11. Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. Управление рисками: [учебное пособие]. М.: Проспект, 2003. 154 с.

References

1. Vazhynskyy, F. A., Nodzhak, L. S., & Kolodiychuk, A. V. (2010). Otsinka efektyvnosti upravlinnya systemoyu zbutu mashynobudivnykh pidpryyemstv [Assessment of the efficiency of management of the sales system of machine-building enterprises]. *Ekonomika promyslovosti – Economy of Industry*, 1, 119–122. [in Ukrainian].

2. Havrylko, P. P., Kolodiychuk, A. V., Vazhynskyy, F. A., & Indus K. P. (2020). Mizhnarodni finansy i finansovy menedzhment v zadachakh ta prykladakh [International Finance and Financial Management in Problems and Examples]: Textbook. Lviv: ATB Publishing. [in Ukrainian].

3. Havrylko, P. P., Kolodiychuk, A. V., & Chertoryzhskyy, V. M. (2011). Faktory innovatsiynoho rozvytku promyslovosti [Factors of innovation development of industry]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 21.11* (pp. 201–205). [in Ukrainian].

4. Holov, S. (2011). Kreatyvnyy oblik – zahroza profesiyi suspil'stvu [Creative accounting – a threat from the profession to society]. *Bukhholders'kyu oblik i audyt – Accounting and auditing*, 1, 31–41. [in Ukrainian].

5. Kolodiychuk, A. V., & Pismany, V. M. (2009). Osoblyvosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Features of functioning of machine-building enterprises at the current stage of development of the economy of Ukraine]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific*

Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19.13 (pp. 172–178). [in Ukrainian].

6. Matthews, M. R., & Perera, M. H. B. (1999). *Teoriya bukhgalterskogo ucheta [Theory of accounting]*. Translated from English. Moscow: Audit, UNITI. [in Russian].

7. Podatkovyy kodeks Ukrayiny [The Tax Code of Ukraine] (2010). Adopted on 2010, Dec 02, 2755–VI. *Legislation of Ukraine: Website*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>. [in Ukrainian].

8. Sokolov, Ya. V. (2000). *Osnovy teorii bukhgalterskogo ucheta [Fundamentals of accounting theory]*. Moscow: Finance and Statistics. [in Russian].

9. Spirin, V. S. (1994). *Analiz ekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya [Analysis of the economic potential of the enterprise]*. Moscow: Finance and Statistics. [in Russian].

10. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). *Upravlinnya konkurentospromozhnisty mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Management of competitiveness of machine-building enterprises at the present stage of development of Ukrainian economy]*. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19.10* (pp. 222–227). [in Ukrainian].

11. Chernova, G. V., & Kudryavtsev, A. A. (2003). *Upravleniye riskami [Risk management]: Tutorial*. Moscow: Prospect. [in Russian].

Дані про автора

Рыбакова Леся Петрівна,

к.в.н., доцент Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Данные об авторе

Рыбакова Леся Петровна,

к.э.н., доцент Ужгородского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Data about the author

Lesya Rybakova,

Ph.D. of Economics, Associate Professor, Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kiev National Trade and Economic University

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Стратегічне маркетингове управління збутом торговельних підприємств

Предметом дослідження є стратегічне маркетингове управління збутом торговельних підприємств.

Метою дослідження є визначення складових системи стратегічного маркетингового управління збутом торговельних підприємств в ринкових умовах.

Методи дослідження. У роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті розглянуто складові системи стратегічного маркетингового управління збутом, зокрема: підсистему стратегічного маркетингового планування збуту, підсистему стратегічної маркетингової організації збуту, підсистему стратегічного маркетингового аналізу збуту і підсистему стратегічного маркетингового контролю збуту. У складі кожної підсистеми визначено відповідні елементи.

Висновки. Система стратегічного маркетингового управління збутом – це система взаємопов'язаних елементів стратегічного маркетингового управління збутом, найбільш повне використання яких забезпечить підприємству довгострокову конкурентну перевагу на цільовому ринку. Система стратегічного маркетингового управління збутом охоплює чотири підсистеми. Стратегічне маркетингове управління збутом – це багатоаспектний управлінський процес, який базується на концепції маркетингу і спрямований на забезпечення ефективного продажу у довгостроковій перспективі через задоволення потреб споживачів в умовах мінливості маркетингового середовища.

Ключові слова: маркетинг, ринок, торговельне підприємство, споживачі, персонал, конкуренція, збут, ефективність, ризики.

ГЕРЗАНИЧ В.М.
ІГНАТЮК Е.А.
ІГНАТЮК Д.А.

Стратегическое маркетинговое управление сбытом торговых предприятий

Предметом исследования является стратегическое маркетинговое управление сбытом торговых предприятий.

Целью исследования является определение составляющих системы стратегического маркетингового управления сбытом торговых предприятий в рыночных условиях.

Методы исследования. В работе использованы диалектический метод научного познания, метод анализа и синтеза, сравнительный метод, метод обобщения данных.

Результаты работы. В статье рассмотрены составляющие системы стратегического маркетингового управления сбытом, в частности: подсистема стратегического маркетингового планирования сбыта, подсистема стратегической маркетинговой организации сбыта, подсистема стратегического маркетингового анализа сбыта и подсистема стратегического маркетингового контроля сбыта. В составе каждой подсистемы определены соответствующие элементы.

Выводы. Система стратегического маркетингового управления сбытом – это система взаимосвязанных элементов стратегического маркетингового управления сбытом, наиболее полное использование которых обеспечит предприятию долгосрочное конкурентное преимущество на целевом рынке. Система стратегического маркетингового управления сбытом охватывает четыре подсистемы. Стратегическое маркетинговое управление сбытом – это многоаспектный

управленческий процесс, основанный на концепции маркетинга и направленный на обеспечение эффективной продажи в долгосрочной перспективе через удовлетворение потребностей потребителей в условиях изменчивости маркетинговой среды.

Ключевые слова: маркетинг, рынок, торговое предприятие, потребители, персонал, конкуренция, сбыт, эффективность, риски.

HERZANYCH V.M.
IH NATYUK K.O.
IH NATYUK D.A.

Strategic marketing sales management of trade enterprises

The subject of the study is the strategic marketing sales management of trade enterprises.

The purpose of the study is to determine the components of the system of strategic sales marketing management of trade enterprises in market conditions.

Research methods. The dialectical method of scientific cognition, the method of analysis and synthesis, the comparative method, the method of data generalization are used in the work.

Results of work. The paper considers the components of the system of strategic marketing sales management, in particular: the subsystem of strategic marketing sales planning, the subsystem of strategic marketing organization of sales, the subsystem of strategic marketing sales analysis and the subsystem of strategic marketing sales control. The corresponding elements are defined in the composition of each subsystem.

Conclusions. The system of strategic marketing sales management is a system of interconnected elements of strategic marketing sales management, the most complete use of which will provide the company with a long-term competitive advantage in the target market. The system of strategic marketing sales management covers four subsystems. Strategic marketing sales management is a multifaceted management process based on the concept of marketing and aimed at ensuring effective sales in the long run by meeting the needs of consumers in a changing marketing environment.

Keywords: marketing, market, trade enterprise, consumers, personnel, competition, sales, efficiency, risks.

Постановка проблеми. Мінливість зовнішнього середовища обумовлює необхідність використання стратегічного підходу в управлінні збутом. Однак, в управлінні збутом в умовах ринкової економіки недостатньо використовувати лише інструменти стратегічного менеджменту. Ринок вимагає маркетингового підходу до управління всіма сферами діяльності підприємства, у тому числі збутом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В сучасній економічній літературі значну увагу приділяють використанню маркетингового підходу, зокрема це такі вчені, як: Балабанова Л.В., Белявцев М.І., Бриндіна О.А., Еткінсон Дж., Зозульов О.В. та ін. Однак, стратегічне маркетингове управління збутом як концепція управління збутовою діяльністю торговельних підприємств з метою покращення позиції підприємства на ринку не розглядалось належним чином і тому потребує подальших досліджень.

Мета статті – визначення складових системи стратегічного маркетингового управління збутом торговельних підприємств в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Система стратегічного маркетингового управління збутом – це система взаємопов'язаних елементів стратегічного маркетингового управління збутом, найбільш повне використання яких забезпечить підприємству довгострокову конкурентну перевагу на цільовому ринку.

Система стратегічного маркетингового управління збутом охоплює чотири підсистеми:

- підсистему стратегічного маркетингового планування збуту;
- підсистему стратегічної маркетингової організації збуту;
- підсистему стратегічного маркетингового аналізу збуту;
- підсистему стратегічного маркетингового контролю збуту.

Підсистема стратегічного маркетингового планування збуту є найбільш важливою складовою системи стратегічного маркетингового управління збутом, оскільки від ефективності планування залежить майбутня результативність збутової діяльності підприємства і його позиція на ринку. Стратегічне маркетингове планування збуту необхідно розпочинати зі стратегічного аналізу, який повинен включати аналіз нестабільності зовнішнього середовища, аналіз позиції підприємства на ринку по відношенню до конкурентів і аналіз цільового ринку. Після проведеного стратегічного аналізу підприємству необхідно обрати стратегічний напрям розвитку. Завершальним етапом стратегічного маркетингового планування збуту має бути розробка бюджету на стратегічне маркетингове управління збутом.

Стратегічна маркетингова організація збуту спрямована на пристосування збутової діяльності підприємства до обраних маркетингових стратегій управління збутом і мінливого маркетингового середовища.

Підсистема стратегічної маркетингової організації збуту охоплює такі елементи, як проведення стратегічних змін і заходи щодо реалізації маркетингових стратегій управління збутом. В умовах мінливості маркетингового середовища підприємствам необхідно здійснювати стратегічні зміни, насамперед, у сфері організаційної структури і корпоративної культури. Існуючі організаційні структури у торговельних підприємствах не здатні гнучко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, тому необхідно їх переорієнтувати на стратегічне маркетингове управління. Це можливо зробити шляхом впровадження посади радників зі стратегічного маркетингового управління збутом, створення проектних груп з управління процесом реалізації маркетингових стратегій управління збутом.

Особливого значення в умовах стратегічної маркетингової орієнтації підприємств набуває корпоративна культура, високий рівень якої сприяє ефективній реалізації маркетингових стратегій управління збутом. Необхідним при цьому є наявність лідера, здатного організувати оптимальну роботу збутового персоналу.

Кадрова політика має базуватись на багатокритеріальному підході до відбору, прийому, просування, стимулювання і звільнення збутового персоналу. Збутовий персонал повинен не тільки знати

філософію створення підприємства, його історію, але й свою роль у процесі його функціонування. Окрім цього, підприємствам доцільно оптимізувати систему передачі інформації між функціональними підрозділами і окремими працівниками.

Зміцненню корпоративної культури сприяє відповідне зовнішнє і внутрішнє оформлення підприємства, однак не всі торговельні підприємства на сьогоднішній день мають можливість змінювати інтер'єр у відповідності до обраного стратегічного напрямку розвитку.

Стратегічна маркетингова організація збуту передбачає реалізацію маркетингових стратегій управління збутом, визначення пріоритетних стратегій, розробки заходів щодо їх реалізації.

Отже, стратегічна маркетингова організація збуту безпосередньо впливає на ефективність стратегічного маркетингового управління збутом, оскільки важливо не тільки обрати оптимальну стратегічну альтернативу, але й правильно реалізувати її.

Підсистема стратегічного маркетингового аналізу збуту включає аналіз якості процедури збуту, аналіз збутового потенціалу підприємства і аналіз стратегічних маркетингових ризиків у сфері збуту. На якість процедури збуту впливає ступінь використання таких заходів мерчендайзингу, як рівень використання методів збуту, комплекс додаткових послуг і заходи стимулювання збуту, які покращують взаємовідносини з покупцями, збутовим персоналом і посередниками. При цьому необхідно проаналізувати повноту використання методів збуту, як традиційних, так і прогресивних. При аналізі комплексу додаткових послуг необхідно оцінити ступінь використання передпродажних, післяпродажних і допоміжних послуг. У процесі дослідження заходів стимулювання збуту необхідно проаналізувати ступінь використання заходів стимулювання збуту відносно покупців, відносно торговельних посередників і відносно збутового персоналу. Оскільки ключовим фактором успіху стратегічного маркетингового управління збутом є збутовий персонал, то при оцінці якості процедури збуту слід враховувати рівень компетентності збутового персоналу. При цьому необхідно проаналізувати рівень функціональної (професійної), інтелектуальної, ситуативної, часової і соціальної компетентності. Крім того, на якість процедури збуту впливають оптимальність товарного портфеля і результативність роботи збутового персоналу.

Отже, в межах аналізу якості процедури збуту підприємствам доцільно проводити аналіз заходів мерчендайзингу, аналіз товарного портфеля і аналіз збутового персоналу з метою виявлення рівня його компетентності і результативності його роботи.

Другою складовою підсистеми стратегічного маркетингового аналізу збуту є аналіз збутового потенціалу, який передбачає оцінку рівня його використання. Останньою складовою підсистеми стратегічного маркетингового аналізу збуту є аналіз стратегічних маркетингових ризиків у сфері збуту, який спрямований як на виявлення внутрішніх факторів збутових ризиків, так і зовнішніх, з метою їх нівелювання.

Підсистема стратегічного маркетингового контролю збуту включає діагностику процесу стратегічного маркетингового управління збутом, оцінку ефективності стратегічного маркетингового управління збутом і здійснення коригувальних дій. В межах діагностики процесу стратегічного маркетингового управління збутом необхідно проаналізувати, як виконуються функції стратегічного маркетингового управління збутом: стратегічне маркетингове планування, стратегічна маркетингова організація, стратегічний маркетинговий аналіз і стратегічний маркетинговий контроль збуту.

Висновки

Оцінку ефективності стратегічного маркетингового управління збутом доцільно здійснювати за двома напрямками: оцінка зовнішньої ефективності (стратегічний аналіз позиції підприємства на ринку, аналіз залучення і утримання покупців, аналіз прихильності покупців) і внутрішньої ефективності (аналіз ступеня досягнення стратегічних маркетингових цілей у сфері збуту, оцінка ефективності маркетингових стратегій управління збутом, оцінка економічної ефективності стратегічного маркетингового управління збутом). В результаті діагностики процесу стратегічного маркетингового управління збутом і оцінки ефективності стратегічного маркетингового управління збутом підприємствам доцільно розробити і реалізувати відповідні коригувальні дії.

Список використаних джерел

1. Анурин В. Ф., Муромкина И. И., Евтушенко Е. В. Маркетинговые исследования потребительского рынка: учеб. пособ. СПб.: Питер, 2004. 270 с.

2. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: учеб. [для вузов]. М.: ИНФРА-М, 2001. 804 с.

3. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг: учеб. [2-е изд., перераб. и доп.]. М.: Экономика, 2001. 718 с.

4. Балабанова Л. В. Маркетинг : підруч. [2-ге вид. перероб. і доп.]. К. :Знання-Прес, 2004. 645 с.

5. Вазинський Ф. А., Ноджак Л. С., Колодійчук А. В. Оцінка ефективності управління системою збуту машинобудівних підприємств // Економіка промисловості. 2010. № 1. С. 119–122.

6. Вачевський М. В. Маркетинг. Формування професійної компетенції: підруч. К.: ВД "Професіонал", 2005. 512 с.

7. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Черторижський В. М. Фактори інноваційного розвитку промисловості // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. 2011. Вип. 21.11. С. 201–205.

8. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг: навчальний посіб. К.: КНЕУ, 2002. 560 с.

9. Колодійчук А. В., Пісний В. М. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України // Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.13. С. 172–178.

10. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкинз Дж. Маркетинг: Гостеприимство. Туризм: учеб. [для вузов]. [2-е изд., перераб. и доп.]. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 1063 с.

11. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України // Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.10. С. 222–227.

References

1. Anurin, V. F., Muromkina, I. I., & Yevtushenko, Ye. V. (2004). Marketingovyye issledovaniya potrebitel'skogo rynka [Marketing research of the consumer market]: Textbook. SPb.: Peter. [in Russian].

2. Assel, G. (2001). Marketing: printsipy i strategiya [Marketing: principles and strategy]: Textbook [for universities]. Moscow: INFRA-M. [in Russian].

3. Bagiyev, G. L., Tarasevich, V. M., & Ann, H. (2001). Marketing [Marketing]: Textbook. [2nd ed., rev. and add.]. Moscow: Economics. [in Russian].

4. Balabanova, L. V. (2004). Marketynh [Marketing]: Textbook. [2nd ed. rev. and ext.]. Kyiv: Knowledge Press. [in Ukrainian].

5. Vazhynskyy, F. A., Nodzhak, L. S., & Kolodiychuk, A. V. (2010). Otsinka efektyvnosti upravlinnya systemoyu zbutu mashynobudivnykh pidpryyemstv [Assessment of the efficiency of management of the sales system of

machine–building enterprises]. *Ekonomika promyslovosti – Economy of Industry*, 1, 119–122. [in Ukrainian].

6. Vachevskyy, M. V. (2005). *Marketynh. Formuvannya profesiynoyi kompetentsiyi* [Marketing. Formation of professional competence]: Textbook. Kyiv: Professional Publishing. [in Ukrainian].

7. Havrylko, P. P., Kolodychuk, A. V., & Chertoryzhskyy, V. M. (2011). *Faktory innovatsiynoho rozvytku promyslovosti* [Factors of innovation development of industry]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 21.11 (pp. 201–205). [in Ukrainian].

8. Yezhova, L. F. (2002). *Informatsiynyy marketynh* [Information marketing]: Textbook. Kyiv: KNEU. [in Ukrainian].

9. Kolodychuk, A. V., & Pisnyy, V. M. (2009). *Osoblyvosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny* [Features of functioning of machine–building enterprises at the current stage of development of the economy of Ukraine]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19.13 (pp. 172–178). [in Ukrainian].

10. Kotler, F., Bowen, J., & Maykins, J. (2002). *Marketing: Gostepriimstvo. Turizm* [Marketing: Hospitality. Tourism]: Textbook [for universities]. [2nd ed., rev. and add.]. Moscow: UNITI–DANA. [in Russian].

11. Sopilnyk, L. I., & Kolodychuk, A. V. (2009). *Upravlinnya konkurentosprozhnystyu mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny* [Management of competitiveness of machine–building enterprises at the present stage of development of Ukrainian economy]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19.10 (pp. 222–227). [in Ukrainian].

Дані про авторів

Герзанич Віталій Михайлович,

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

e–mail: Kaf–et@uzhnu.edu.ua

Ігнатюк Катерина Олександрівна,

магістр кафедри економічної теорії, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

e–mail: Kaf–et@uzhnu.edu.ua

Ігнатюк Денис Андрійович,

магістр кафедри економічної теорії, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

e–mail: Kaf–et@uzhnu.edu.ua

Данные об авторах

Герзанич Виталий Михайлович,

к.э.н., доцент кафедры экономической теории, ДВНЗ «Ужгородский национальный университет»

e–mail: Kaf–et@uzhnu.edu.ua

Игнатюк Екатерина Александровна,

магистр кафедры экономической теории, ДВНЗ «Ужгородский национальный университет»

e–mail: Kaf–et@uzhnu.edu.ua

Игнатюк Денис Андреевич,

магистр кафедры экономической теории, ДВНЗ «Ужгородский национальный университет»

e–mail: Kaf–et@uzhnu.edu.ua

Data about the authors

Vitaliy Herzanych,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Theory, Uzhhorod National University

e–mail: Kaf–et@uzhnu.edu.ua

Kateryna Ihnatyuk,

Master of the Department of Economic Theory, Uzhhorod National University;

e–mail: Kaf–et@uzhnu.edu.ua

Denys Ihnatyuk,

Master of the Department of Economic Theory, Uzhhorod National University;

e–mail: Kaf–et@uzhnu.edu.ua

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415483>

ІВАНЮТА Т.М.

ЛУЦЕНКО В.О.

Вплив процесів злиття та поглинання на конкурентоспроможність підприємств

Предметом дослідження є процеси злиття та поглинання підприємств в процесі підвищення конкурентоспроможності.

Метою дослідження є аналіз впливу злиття та поглинання на конкурентоспроможність підприємств.

Методи дослідження. У роботі використані методи аналізу та синтезу, узагальнення даних, систематизації матеріалу.

Результати роботи. У статті досліджено сутність понять «злиття» та «поглинання», узагальнено підходи різних науковців та запропоновано власне визначення даних понять. Встановлено, що існують три основні групи мотивів, які спонукають підприємства до злиття та поглинання, зокрема внутрішні, зумовлені необхідністю пошуку нового напрямку свого подальшого розвитку; зовнішні, спричинені зміною бізнес-середовища; особисті інтереси менеджменту компаній. З'ясовано, що злиття та поглинання характеризується отриманням ефектів синергії, диверсифікації, податкових пільг, індивідуальні мотиви власників або менеджерів. Але зазначені процеси мають як переваги так і недоліки, які потрібно враховувати при прийнятті рішень про злиття чи поглинання. Визначено основні переваги злиття та поглинання, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств, зокрема економія, обумовлена масштабами діяльності; комбінування взаємодоповнюючих ресурсів; фінансової економії за рахунок зниження витрат; зростаючої ринкової міцності через зниження конкуренції (мотив монополії); взаємодоповнюваності в області науково-технічних робіт.

Галузь застосування. Управління підприємствами на найвищому рівні.

Висновки. Результати дослідження дають змогу стверджувати, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної та світової економіки процеси злиття та поглинання можуть забезпечити українським підприємствам достатній рівень конкурентоспроможності на міжнародному ринку, отримавши ряд конкурентних переваг.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, злиття, поглинання, процес.

ИВАНЮТА Т.Н.
ЛУЦЕНКО В.А.

Влияние процессов слияния и поглощения на конкурентоспособность предприятий

Предметом исследования являются процессы слияния и поглощения предприятий в процессе повышения конкурентоспособности.

Целью исследования является анализ влияния слияний и поглощений на конкурентоспособность предприятий.

Методы исследования. В работе использованы методы анализа и синтеза, обобщения данных, систематизации материала.

Результаты работы. В статье исследована сущность понятий «слияние» и «поглощение», обобщены подходы различных ученых и предложено собственное определение данных понятий. Установлено, что существуют три основные группы мотивов, побуждающих предприятия к слияниям и поглощениям, в частности внутренние, обусловленные необходимостью поиска нового направления своего дальнейшего развития; внешние, вызванные изменением бизнес-среды; личные интересы менеджмента компаний. Выяснено, что слияния и поглощения характеризуется получением эффектов синергии, диверсификации, налоговых льгот, индивидуальные мотивы владельцев или менеджеров. Но указанные процессы имеют как преимущества так и недостатки, которые нужно учитывать при принятии решений о слиянии или поглощении. Определены основные преимущества слияния и поглощения, которые способствуют повышению конкурентоспособности предприятий, в частности экономия, обусловленная масштабами деятельности; комбинирования взаимодополняющих ресурсов; финансовой экономии за счет снижения затрат; растущей рыночной прочности через снижение конкуренции (мотив монополии); взаимодополняемости в области научно-технических работ.

Область применения. Управление предприятиями на высшем уровне.

Выводы. Результаты исследования позволяют утверждать, что на современном этапе развития отечественной и мировой экономики процессы слияния и поглощения могут обеспечить украинским предприятиям достаточный уровень конкурентоспособности на международном рынке, получив ряд конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, слияние, поглощение, процесс.

IVANIUTA T.M.
LUTSENKO V.O.

The impact of mergers and acquisitions on the competitiveness of enterprises

The subject of the study is the processes of mergers and acquisitions of enterprises in the process of increasing competitiveness.

The purpose of the study is to analyze the impact of mergers and acquisitions on the competitiveness of enterprises.

Research methods. The methods of analysis and synthesis, generalization of data, systematization of material are used in the work.

Results of work. The article investigates the essence of the concepts of «merger» and «acquisition», summarizes the approaches of different scientists and offers its own definition of these concepts. It is established that there are three main groups of motives that motivate enterprises to merge and acquire, in particular internal ones, due to the need to find a new direction for their further development; external, caused by changes in the business environment; personal interests of company management. It has been found that mergers and acquisitions are characterized by the effects of synergies, diversification, tax benefits, individual motives of owners or managers. But these processes have both advantages and disadvantages that must be taken into account when deciding on the time of merger or acquisition. The main advantages of mergers and acquisitions, which contribute to the competitiveness of enterprises, in particular, the economies of scale; combining complementary resources; financial savings by reducing costs; increasing market strength due to reduced competition (monopoly motive); complementarity in the field of scientific and technical work.

Field of application. Business management at the highest level.

Conclusions. The results of the study suggest that at the present stage of development of the domestic and world economy, the processes of mergers and acquisitions can provide Ukrainian enterprises with a sufficient level of competitiveness in the international market, gaining a number of competitive advantages.

Key words: enterprise competitiveness, merger, acquisition, process.

Постанова проблеми. Активний розвиток міжнародної торгівлі та прагнення інтеграції українських підприємств у світовий економічний простір значно загострюють проблему підвищення рівня їх конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Глобалізаційні процеси в господарській діяльності та обумовлені ними економічні та фінансові кризи збільшують рівень ризику втрати потенційних можливостей українськими підприємствами, які б формували їх конкурентні переваги. Зазначені тенденцію негативно впливають не лише на рівень конкурентоспроможності окремих підприємств, але й на рівень конкурентоспроможності України в цілому.

Одним із методів підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку можуть стати злиття та поглинання, але за умов реалізації проектів обов'язкових перетворень, які дозволяють оптимізувати як ви-

робничі так і організаційно-управлінські процеси відповідно до міжнародних стандартів. Процеси злиття та поглинання можуть здійснити позитивний вплив на рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та України в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему укрупнення господарюючих суб'єктів з метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності досліджували як вітчизняні так і зарубіжні вчені. Теоретичні основи концентрації господарюючих суб'єктів та її регулювання знайшли своє відображення у працях таких відомих науковців, як: В. Баумоль, Дж.Бейн, Р. Брейлі, Р. Коуз, Д. Росс, Ф. Шерер тощо. Серед вітчизняних та російських економістів слід виділити праці С.Авдашевої, В. Базилевича, І. Владимирової, А. Ігнатюк, Г. Філюк та інші. Напрямки підвищення рівня конкурентоспроможності досліджували такі науковці, як: З. Варналій, А. Гальчинський, В. Гаєць,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ю. Уманців, А. Чухно тощо. В той же час, проблема підвищення рівня конкурентоспроможності за допомогою злиття та поглинання залишається не достатньо дослідженою та потребує більш глибоко аналізу на сучасному етапі розвитку світової економіки.

Мета статті. Проаналізувати вплив злиття та поглинання на конкурентоспроможність підприємств.

Виклад основного матеріалу. Зауважимо, що в умах значного загострення конкуренції процеси злиття та поглинання виступають однією з форм реорганізації суб'єктів господарювання, яка дозволяє підтримувати належний рівень конкурентоспроможності та створювати умови для розвитку підприємств.

З метою визначення впливу злиття та поглинання на конкурентоспроможність підприємств проаналізуємо підходи різних науковців до сутності понять «злиття» та «поглинання» в табл. 1 та табл. 2. [1, с. 107].

Аналіз наведених підходів до сутності поняття «злиття» дозволяє зробити висновок, що всі автори під злиттям розуміють об'єднання двох або більше суб'єктів господарювання, в результаті чого утворюється нова юридична особа. На нашу думку, найбільш повним є визначення Г.А. Єгорова, але не зовсім погоджуємо з його думкою, щодо можливості злиття підприємств подібних за розмірами.

Аналіз наведених підходів до сутності поняття «злиття» дозволяє зробити висновок, що всі автори під злиттям розуміють об'єднання двох або більше суб'єктів господарювання, в результаті чого

утворюється нова юридична особа. На нашу думку, найбільш повним є визначення Г.А. Єгорова, але не зовсім погоджуємо з його думкою, щодо можливості злиття підприємств подібних за розмірами.

Визначення І.Я. Максименка вважаємо занадто узагальненим, в якому вказується лише на факт об'єднання підприємств без зазначення мети.

У визначенні дослідників В.В. Сабадаш та Д.А.Гонтар вважаємо позитивним моментом зазначення, що об'єднання економічних суб'єктів є добровільним. Зазначений аспект спостерігаємо також у визначенні Л.С. Шевченка, який називає злиття угодою між компаніями.

На основі дослідження сутності поняття «злиття» різними вченими можемо зазначити, що злиття – це добровільне об'єднання суб'єктів господарювання, шляхом об'єднання активів та зобов'язань з метою оптимізації господарської діяльності та підвищення конкурентоспроможності, в результаті чого утворюється нова юридична особа.

Аналіз підходів до сутності поняття «поглинання» дозволяє зазначити, що всі науковці під поглинанням розуміють встановлення повного або часткового права власності однією компанією над іншою. Як при визначенні сутності поняття «злиття» так і при визначенні сутності поняття «поглинання» найбільш повним, на нашу думку, є визначення Г.А. Єгорова.

Слід зазначити, що деякі дослідники мають розбіжності щодо встановлення мінімальної частки акцій або активів, право власності, на які набуває контролююча компанія. Так, зокрема

Таблиця 1. Підходи до сутності поняття «злиття»

Автор	Визначення
Єгорова Г.А. [1]	Злиття – інтеграція двох або більше компаній, як правило, подібних за розміром, на основі добровільної згоди керівництва кожної з компаній об'єднати активи та продовжувати діяльність як нова юридична особа або в складі нині існуючої з пропорційним або договірним правом управління та прийняття рішень із метою розширення сфери впливу та господарської влади компанії, досягнення конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості компанії та отримання синергетичного ефекту
Максименко І.Я. [3]	Злиття компаній – це об'єднання двох або більше господарюючих суб'єктів, в результаті якого утворюється нова, об'єднана економічна одиниця
Сабадаш В.В., Гонтар Д.А. [6]	Злиття – економіко-організаційна процедура добровільного об'єднання економічних суб'єктів утворювану нову структуру з метою розширення масштабів економічної діяльності
Твердомед О.М. [7]	Злиття – реорганізація юридичних осіб, при якій права й обов'язки кожного з них переходять до заново створеної юридичної особи відповідно до передатного акту
Шевченко Л.С. [9]	Злиття – це угоди між двома і більше компаніями, в результаті яких з'являється нова компанія, що встановлює контроль і управління над активами і зобов'язаннями старих компаній, а останні припиняють самостійне існування

Джерело: складено автором на основі [1;3;6;7;9]

Таблиця 2. Підходи до сутності поняття «поглинання»

Автор	Визначення
Єгорова Г.А. [1]	Поглинання – інтеграція двох або більше компаній на основі встановлення абсолютного контролю компанії–покупця над іншими компаніями внаслідок повного або часткового права власності на її активи або купівлі контрольного пакету акцій із метою розширення сфери впливу та господарської влади компанії, досягнення конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості компанії та отримання синергетичного ефекту
Максименко І.Я. [3]	Поглинання компаній – угода, що укладається з метою встановлення контролю над господарюючим суб'єктом і здійснювана шляхом придбання більше 30% капіталу (акцій, часток та інше)
Сабадаш В.В., Гонтар Д.А. [6]	Поглинання – економіко–організаційна процедура, метою якої є володіння контрольним пакетом акцій іншої компанії, що, як правило, має примусовий характер
Оксак А.О. [5]	Під поглинанням компанії розуміється процес придбання компанією контролю над іншою, що має ворожий характер, націлений на системну інтеграцію всіх видів діяльності, компаній, що об'єднуються, та орієнтується частіше за все на короткострокову перспективу
Шевченко Л.С. [9]	Поглинання – взяття однією компанією під свій контроль іншої з метою управління і набуття абсолютного чи часткового права власності, що означає розширення її сфери впливу і господарської влади

Джерело: складено автором на основі [1;3;5;6;9]

І.Я. Максименко зазначає 30%, дослідники Є.А. Єгорова, В.В. Сабадаш та Гонтар Д.А. вказують на контрольний пакет акцій, тобто більше 50%, інші дослідники не визначають конкретних розмірів, але також зазначають, що поглинання може бути не лише повним, а й частковим.

Складно погодитись з визначенням А.О. Оксак, який вказує на короткострокову перспективу процедури поглинання, адже в умовах кризових явищ, така процедура може мати ряд переваг для підприємств та носити довгостроковий характер.

На основі дослідження сутності поняття «поглинання» різними науковцями, на нашу думку, під поглинанням слід розуміти отримання повного або часткового права власності однієї компанії над іншою (іншими) шляхом купівлі активів або акцій та з метою отримання додаткових конкурентних переваг.

Злиття і поглинання (Mergers&Acquisitions), які включають в себе великий спектр унікальних можливостей для оптимізації бізнесу. У кризовій ситуації вони є законними інструментами виведення підприємства зі стану збитковості. Злиття і поглинання є механізмом перерозподілу власності від менш ефективних власників до більш ефективним, або способом передачі управління компанією від менш ефективних менеджерів до більш ефективним з метою підвищення прибутковості [3, с. 44].

Вивчаючи мотивацію здійснення процесів злиття та поглинання, можна виділити умовно три основні групи мотивів:

– внутрішні, зумовлені необхідністю пошуку нового напрямку свого подальшого розвитку;

– зовнішні, спричинені зміною бізнес–середовища;

– особисті інтереси менеджменту компаній.

Основними внутрішніми мотивами є прагнення отримати нові навички, вихід на нові ринки, доступ до нових продуктів та каналів дистрибуції, отримання синергетичного ефекту. Під синергетичним ефектом слід розуміти покращення показників ефективності діяльності підприємства або додану вартість активів унаслідок об'єднання підприємств в єдину систему, де ефект від їх взаємодії перевищує суму ефектів діяльності кожного підприємства окремо [1, с.107].

До зовнішніх мотивів укладання угод злиття–поглинання Г.А. Єгорова відносить прагнення компанії максимально ефективно використати свої виробничі потужності, управлінські та інвестиційні ресурси в умовах змін зовнішнього середовища компанії, а саме: скорочення ринку, втрата ринкових позицій унаслідок зростання кількості конкурентів, зміцнення ринкових позицій стратегічних конкурентів, посилення конкуренції з боку іноземних виробників, розвиток та активне впровадження інноваційних технологій [1, с.107].

Процеси злиття та поглинання зумовлюються одним або кількома показниками, серед яких здебільшого виокремлюють отримання ефектів синергії, диверсифікації, податкових пільг, індивідуальні мотиви власників або менеджерів. Існують такі причини злиття (поглинання) як:

– стратегія майбутнього розвитку; зміцнення і посилення ринкових позицій;

Таблиця 3. Переваги та недоліки злиття та поглинання

Переваги	Недоліки
можливість швидкого досягнення кращих результатів	значні фінансові витрати, так як виплачуються, як правило, премії акціонерам і відхідні персоналу
можливість послаблення конкуренції	великий ризик при неправильній оцінці компанії
можливість швидкого придбання стратегічно важливих активів, в першу чергу нематеріальних	ускладнюється процес інтеграції, якщо компанії діють в різних сферах
можливість виходу компанії на нові географічні ринки	після закінчення угоди можуть виникати проблеми з персоналом компанії, яку купили
можливість отримання вже налагодженої збутової інфраструктури	при транскордонному злитті можлива несумісність культур
можливість миттєвої покупки частки ринку	можливість відкриття комерційної таємниці, витік інформації
можливість доступу до об'єктів інтелектуальної власності іншої компанії	

Джерело: складено автором на основі [2, с.45]

- прагнення деяких підприємств до виживання в умовах збільшення конкуренції;
- проблеми, що пов'язані зі світовою економічною кризою;
- прагнення реструктурувати бізнес через неплатоспроможність;
- реструктуризація заборгованостей;
- оптимізація корпоративних структурних груп підприємств;
- відсутність доступу до позикових ресурсів (кредитів) [2, с.44–45].

Злиття та поглинання мають свої переваги та недоліки які представимо в табл.

Підвищення конкурентоспроможності підприємств при злитті та поглинанні обумовлені наступним ефектом:

- а) економії, обумовленої масштабами діяльності;
- б) комбінування взаємодоповнюючих ресурсів;
- в) фінансової економії за рахунок зниження витрат;
- г) зростаючою ринковою міцності через зниження конкуренції (мотив монополії);
- д) взаємодоповнюваності в області науково-технічних робіт.

Економія, обумовлена масштабом, досягається тоді, коли середня величина витрат на одиницю продукції знижується в міру збільшення обсягу виробництва продукції. Одне з джерел економії полягає в розподілі постійних витрат на більшу кількість одиниць продукції, що випускається. Основна ідея економії за рахунок масштабу полягає в тому, щоб виконувати більший обсяг роботи на тих же потужностях, при тій же чисельності працівників. Збільшення обсягу дозволяє ефективно використовувати наявні ресурси [8, с. 33].

Злиття і поглинання компаній можуть забезпечувати економію, отриману за рахунок цен-

тралізації маркетингу, наприклад, через об'єднання зусиль і надання гнучкості, можливості пропонувати дистриб'юторам широкий асортимент продуктів, використовувати рекламні матеріали [3, с.46].

Висновки

Сучасні умови господарювання вітчизняних підприємств характеризуються загостренням конкурентної боротьби, крім того підприємства прагнуть вийти на нові ринки, отримати доступ до стратегічно важливих ресурсів. Дослідження сутності та особливостей злиття та поглинання підприємств дозволяє зробити висновки, що зазначена форма оптимізації господарської діяльності підприємств має ряд переваг, які дозволять підвищити конкурентоспроможність підприємств. Злиття та поглинання дозволяють підприємствам отримати економію на масштабах діяльності, отримати доступ до стратегічно важливих ресурсів, оптимізувати витрат, збільшення частки ринку.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку вітчизняної та світової економіки процеси злиття та поглинання можуть забезпечити українським підприємствам достатній рівень конкурентоспроможності на міжнародному ринку, отримавши ряд конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Єгорова Г.А. Злиття та поглинання в Україні: проблеми визначення дефініцій та основні мотиви укладання угод. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 6. С. 105–108.
2. Левицька А.В., Янковська О.А. Ринок злиття та поглинання як індикатор інтеграційних процесів. ECONOMICS. 2019. №2. С.43–52.

3. Максименко І.Я. Злиття та поглинання як інструмент інноваційного розвитку: стан та перспективи в Україні. Економічний вісник. 2018. № 2. С. 43–50.

4. Нежива М.О. Аудит операцій зі злиття та поглинання в умовах інклюзивної економіки. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Вип. 29, Частина 2. С. 177–180.

5. Оксак А.О. Особливості ринку злиття та поглинання в Україні. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2014. Вип. 1. С. 454–462.

6. Сабадаш В.В., Гонтар Д.А. Ринки злиттів і поглинання: стан, проблеми функціонування і тенденції розвитку. Механізм регулювання економіки. 2015. № 4. С. 127–138.

7. Твердомед О.М. Злиття та поглинання: проблеми в українській практиці. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2012. № 4 (55). С. 37–40.

8. Фролова Т. О. Глобалізаційні тенденції розвитку процесів злиття та поглинання світової економіки. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. 2014. №18. С. 29–35.

9. Шевченко Л.С. Злиття і поглинання в юридичному бізнесі: економічний аспект проблеми. Економічна теорія та право. 2017. № 1 (28). С. 88–97.

10. Шульга К.Д. Проблеми та перспективи розвитку консолідаційних процесів та шляхи підвищення їх ефективності у банківському секторі України. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. № 25–2. С. 136–139.

References

1. Egorova GA Mergers and acquisitions in Ukraine: problems of defining definitions and main motives for concluding agreements. Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. 2016. Vip. 6. pp. 105–108.

2. Levitskaya AV, Yankovskaya OA Merger and acquisition market as an indicator of integration processes. ECONOMICS. 2019. №2. P.43–52.

3. Maksimenko I.Ya. Mergers and acquisitions as a tool for innovative development: status and prospects in Ukraine. Economic Bulletin. 2018. № 2. pp. 43–50.

4. Нежива М.О. Audit of mergers and acquisitions in an inclusive economy. Scientific Bulletin of Kherson State University. 2018. Vip. 29, Part 2. pp. 177–180.

5. Oksak AO Features of the merger and acquisition market in Ukraine. Theoretical and applied issues of economics. 2014. Vip. 1. pp. 454–462.

6. Sabadash VV, Gontar DA Mergers and acquisitions markets: status, operational problems and development trends. The mechanism of economic regulation. 2015. № 4. pp. 127–138.

7. Tverdomed OM Mergers and acquisitions: problems in Ukrainian practice. Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade. 2012. № 4 (55). Pp. 37–40.

8. Frolova TO Globalization trends in the processes of mergers and acquisitions in the world economy. Economics. Investments: practice and experience. 2014. №18. С. 29–35.

9. Shevchenko LS Mergers and acquisitions in the legal business: the economic aspect of the problem. Economic theory and law. 2017. № 1 (28). Pp. 88–97.

10. Shulga KD Problems and prospects of development of consolidation processes and ways to increase their efficiency in the banking sector of Ukraine. Scientific Bulletin of the International Humanities University. 2017. № 25–2. Pp. 136–139.

Дані про авторів

Іванюта Тетяна Миколаївна,

доцент, Національного університету харчових технологій

e-mail: te_ta_na@ukr.net

Луценко Володимир Олександрович,

студент групи ЕП–2–1М, Національного університету харчових технологій

e-mail: volodya020598@gmail.com

Данные об авторах

Иванюта Татьяна Николаевна,

доцент, Национального университета пищевых технологий

e-mail: te_ta_na@ukr.net

Луценко Владимир Александрович,

студент группы ЕП–2–1М, Национального университета пищевых технологий

e-mail: volodya020598@gmail.com

Data about authors

Tetiana Ivaniuta,

associate professor, National University of Food Technologies

e-mail: te_ta_na@ukr.net

Volodymyr Lutsenko,

Student of the EP–2–1M group, National University of Food Technologies

e-mail: volodya020598@gmail.com

Проблеми глобалізації та формування європейського земельно-ресурсного простору

У статті проведено аналіз використання земельно-ресурсного потенціалу країн в умовах глобалізації. Визначено інвестиційно привабливі регіони, соціально-економічні та політичні умови які сприяють захопленню земель з боку іноземних інвесторів. Обґрунтовано джерела продовольчої безпеки країн із розвиненими економіками. Визначені особливості формування земельного-ресурсного простору європейських країн-неоколоніалістів. Однією із найважливіших історичних подій у політичному та соціально-економічному вимірах світу став колоніалізм, пов'язаний з розвитком капіталізму. У книзі, Ерік Вульф, «Європа та люди без історії», детально описує світове розширення кордонів європейських держав з метою контролю як людських, так і природних ресурсів, а також для розширення світового розвитку держав та просування християнства [1]. Європейський колоніалізм став ранньою формою глобалізації, що формувало більшість нинішніх політичних кордонів світу. Таким способом транспортувалися технології, продукти харчування та ідеї, що базувалися в межах країн-колоніалістів – Великобританії, Іспанії, Франції, Португалії та Нідерландів тощо. Головною метою виступають можливості щодо використання обмежених ресурсів країни-колоній та отримання прибутку. Такий підхід називається неоколоніалізмом (корпоративний колоніалізм), як і класичний європейський колоніалізм на меті має всебічну експлуатацію природних ресурсів, робочої сили та ринків для отримання надприбутків.

Ключові слова: територія, землекористування, захоплення земель, продовольча безпека, сільськогосподарські землі, угіддя.

ЧУМАЧЕНКО А.Н.

Проблемы глобализации и формирования европейского земельно-ресурсного пространства

В статье проведен анализ использования земельно-ресурсного потенциала стран в условиях глобализации. Определены инвестиционно привлекательные регионы, социально-экономические и политические условия которые способствуют захвату земель со стороны иностранных инвесторов. Обоснованы источники продовольственной безопасности стран с развитыми экономикой. Определены особенности формирования земельно-ресурсного пространства европейских стран – неоколонизаторов. Одним из важнейших исторических событий в политической и социально-экономической жизни мира стал колониализм, связанный с развитием капитализма. Книга, Эрика Вулфа, «Европа и люди без истории», подробно описывает мировое расширение границ европейских государств с целью контроля как человеческих, так и природных ресурсов, а также для расширения мирового развития государств и продвижения христианства [1]. Европейский колониализм стал ранней формой глобализации и сформировал большинство нынешних политических границ мира. Таким образом передавались технологии, продукты питания, идеи, которые базировались в пределах стран-колонизаторов: Великобритании, Испании, Франции, Португалии и Нидерландов. В таких условиях главной целью выступают возможности использования ограниченных ресурсов страны-колоний и получения прибыли. Такой подход называется неоколонизатором (корпоративный колониализм), как и классический европейский колониализм целью имеет всестороннюю эксплуатацию природных ресурсов, рабочей силы и рынков для получения сверхприбылей.

Ключевые слова: территория, землепользование, захват земель, продовольственная безопасность, сельскохозяйственные земли, угодья.

CHUMACHENKO A.M.

Problems of globalization and the formation of the European land and resource space

The article analyzes the use of the land resource potential of countries in the context of globalization.

Investment attractive regions have been identified, the socio-economic and political conditions of which are conducive to land grabbing from foreign investors. The sources of food security of countries with developed economies are substantiated. The features of the formation of the land-resource space of European countries – neo-colonialists are determined. Colonialism associated with the development of capitalism has become one of the most important historical events in the political and socio-economic life of the world. In his book, Eric Wolfe, "Europe and People Without History," describes in detail the global expansion of the borders of European states in order to control both human and natural resources, as well as to expand the world development of states and promote Christianity [1]. European colonialism was an early form of globalization and shaped most of the world's current political boundaries. Thus, technologies, food products, ideas were transferred that were based within the colonial countries: Great Britain, Spain, France, Portugal and the Netherlands. In such conditions, the main goal is the possibility of using the limited resources of the colonial country and making a profit. This approach is called neocolonialism (corporate colonialism), just like classical European colonialism, the goal is the comprehensive exploitation of natural resources, labor and markets for super-profits.

Key words: territory, land use, land grabbing, food security, agricultural lands, lands.

Постановка проблеми. З обранням Україною європейського вектора інтеграції значно актуалізувалися дослідження щодо особливостей землекористування в країнах Європейського Союзу. Не менш важливими є дослідження питань щодо ефективності використання земель різного господарського призначення європейськими землекористувачами як основного базису їхньої господарської діяльності. Аналіз стану землекористувань та досвід країн ЄС може служити вектором ефективного й раціонального використання земель та бути орієнтиром для організації ефективною земельної політики із подальшою інтеграцією в європейський економічний простір.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблемам використання земельно-ресурсного потенціалу в умовах глобалізації присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, дослідження економістів Зайця В., Данкевича В., Данкевича Є. присвячені дослідженню впливу глобалізації економіки на формування земельних відносин у сільському господарстві [2; 3]. Проблеми захоплення земельних ресурсів в умовах глобалізації наведено у працях зарубіжних учених: Borrás S., Franco J., Brautigam D., Schutter O., Hurni K., Spoor M. та багатьох інших [4, 5, 6, 11]. Не дивлячись на досить вагомий науковий доробок вітчизняних та зарубіжних вчених щодо використання земель, а особливо сільгоспугідь, дана проблематика має досить багато проблем які потребують додаткових досліджень.

В умовах глобалізації, країни із слабкими економіками все більше потерпають від захоплення земель, що ініціює негативні соціально-економічні настрої та сприяє втраті економічного

та продовольчого суверенітету. Водночас недостатньо дослідженими є аспекти перерозподілу управлінських повноважень щодо захоплених земельних ресурсів країн-орендодавців.

Постановка завдання полягає у виявленні особливостей та порівняльній оцінці системи землекористування в умовах неокolonіалізму. Виявити особливості формування сільськогосподарських землекористувань та продовольчої безпеки країн Європи.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні земельні ресурси є надзвичайно важливим структурним елементом цивілізації. Світові зміни у перерозподілі та використанні земель, особливо в сільському господарстві, мають ряд негативних наслідків, які призводять до посиленої міждержавної чи між корпоративної боротьби за обмеженні ресурси та ринки збуту продукції. В умовах глобалізації, використання земельно-ресурсного потенціалу супроводжується надмірним природокористуванням при сільськогосподарському, лісгосподарському виробництвах та широкомасштабній розбудові промислових об'єктів. У країнах із високим рівнем корумпованості та правовим дисбалансом спостерігається збільшення площ технічних культур, які суттєво навантажують землі країн-донорів, експорт отриманої сировини та втрата продовольчої безпеки, що доповнюється аграрною інфляцією (агфіляція – випередження підняття цін продовольства і технічних культур в порівнянні із загальним ростом цін). Глобальні процеси вимагають чітко визначення регіонального перерозподілу використання природних ресурсів, в тому числі і земель. Згідно класифікатора Світового банку, всі країни в світі

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

доречно розподілити за показником валового національного продукту на душу населення, так дохід менший 1035 дол. – низький рівень (Low-income economies), 1,036 – 12,535 дол. США середній рівень розвитку (Middle-income economy) та 12536 дол. Країни із високим рівнем доходів високий (High-income economies). За цим показником Світовий банк оцінює стан економіки країни та його перспективний розвиток. Світовий перерозподіл земельно-ресурсного потенціалу характеризується неоднорідністю. Спостерігається тенденція до збільшення площ ріллі у країнах із низькими показниками доходу, які характеризуються малопродуктивністю та деградованістю. [2, 7] У світовій боротьбі країн за обмеженні ресурси, лівову частку яких становлять землі придатні для вирощування сільськогосподарської продукції та прагнення світових лідерів до продовольчої безпеки спостерігається тенденція до збільшення площ ріллі, як правило, у країнах із відсталою економікою Африканського та Латиноамериканського континентів. Населення цих країн потерпає від економічного втручання в систему землекористування міжнародних компаній-нерезидентів та держав, які формують внутрішні земельні банки для власної продовольчої безпеки.

Починаючи із 2008 року, у світовій практиці купівля чи довгострокова оренда на 50 і більше років, дістала назву «land grabbing». Міжнародні інвесто-

ри, а також державні, напівдержавні або приватні продавці як правило працюють у офшорних зонах. У таких приватно-орендних відносинах земельна реформа набирає відтінку нових колоніальних відносин через фінансово-економічну залежність «інвестиційно привабливих» держав. Фактично відбувається захоплення продуктивних земель шляхом інвестування в економіку країни. Поглинання або ж захоплення в такий спосіб земель іноземними інвесторами чи великими національними монополістами і концентрація приватної власності на землю, становить одну із головних небезпек продовольчої та енергетичної безпеки країн до яких надходять інвестиції. За даними Land Matrix, станом на 2020 рік, інвесторами (див. рис. 1) в світі було поглинуто біля 79,5 млн. га родючих земель в країнах що розвиваються.

Із проведеного аналізу випливає що регіони із економіками що розвиваються мають високий потенціал до нарощування оброблювальних площ та сприятливий інвестиційний клімат регіонів. Згідно даних Land Matrix показники щодо міжнародних інвестицій в країни Північної Америки (США, Канада) відсутні, що вказує на присутність власного інвестиційного капіталу та стратегії збереження економічного суверенітету держави. Найбільша частка інвестицій надходить із країн Азії (61,5% від світових інвесторів), Європи (20% інвестицій) та Пн. Америки, причому останній не

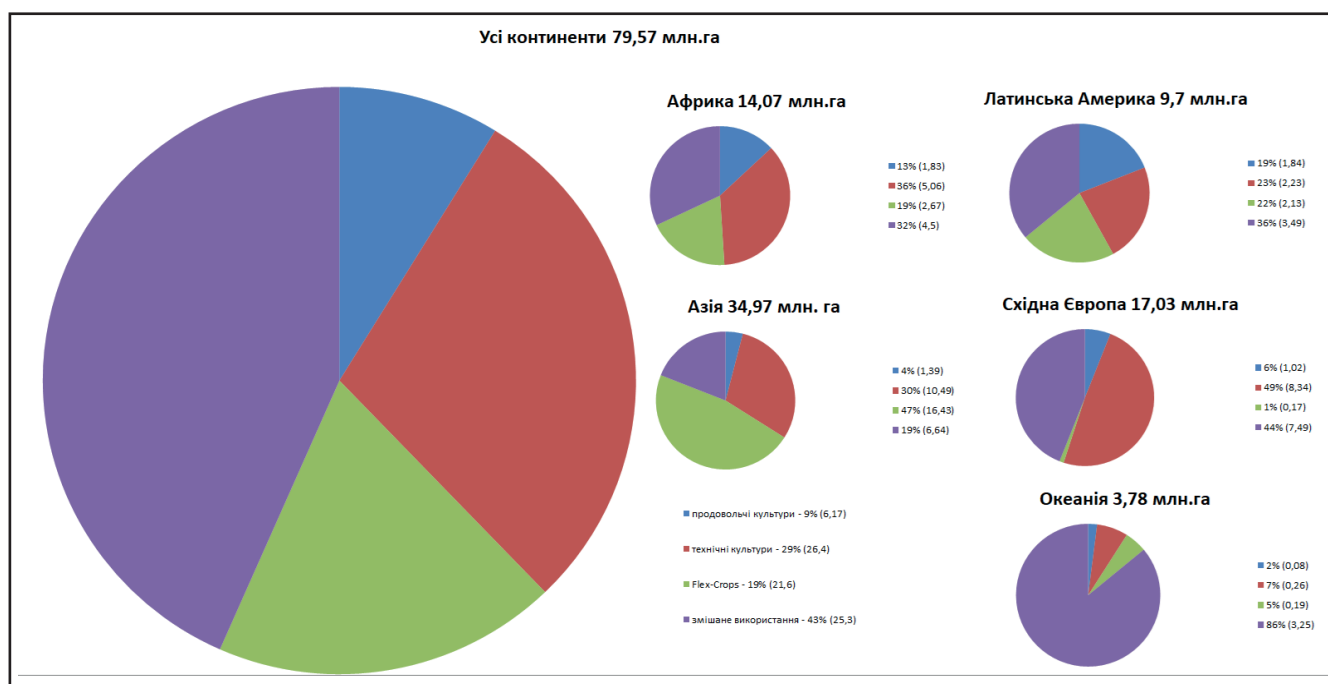


Рисунок 1. Світовий перерозподіл «Land grabbing» земель.

Складено із використанням джерела 11

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

залучає іноземних інвестицій. Інвестиційно привабливими регіонами є Азія, Східна Європа, Африка політична ситуація та законодавство більшості країн цих регіонів із низьким рівнем розвитку (Low-income economies) сприяє нарощуванню земельних масивів міжнародними корпораціями. Із діаграми (рис.2.) випливає, що агресивна інвестиційна політика азійських та північноамериканських компаній намагається розширити землеволодіння територіями інших регіонів. Виходячи із принципу обмеженості земельно-ресурсного світового простору доречним було б конкретизувати головних «інвесторів» та інвестиційно привабливі регіональні економіки. Найуспішнішими інвесторами є компанії КНР, які заключили контракти на використання понад 9 млн. га земель (11,3% від загальносвітових). Частки країн – мільйонників (які мають близько мільйона і більше гектар економічно підконтрольних земель в структурі інших держав) приведенні на рис.3.

Неоднорідний перерозподіл земельних інвестицій серед цільових країн, обумовлений сприятливим інвестиційним кліматом останніх. Графік (рис.4.) показує, що близько 16%, а це 12,8 млн. га від усіх угод щодо цільових земель світу припадає на Російську Федерацію. В Україні близько 3,3 млн. га (4,2% від світових land grabs земель) перебувають у користуванні вітчизняних та іноземних агрохолдингів та корпорацій. Іноземні ін-

вестори контролюють 4,2% території, 7,6 % усіх сільськогосподарських земель і 10 % орної землі в Україні [10]. Постійні пошуки «вільних» земель міжнародними компаніями та бажання інвестувати в економіку країн що розвиваються, породжують нові форми використання земельно-ресурсного потенціалу. Об'єкти енергетичної галузі займають 29% загальних площ, що дозволяє ряду країн власну енергонезалежність формувати за рахунок країн-донорів. Левова частка земель використовується для вирощування сільськогосподарської продукції, а це близько 27%. У такий спосіб країни-інвестори забезпечують власну продовольчу безпеку тощо. Частки використання земель за наміром інвестування приведено на рис.5. Активна участь європейських країн у всесвітньому перерозподілі земельно-ресурсних активів, вимагає від дослідження більш детальної уваги та аналізу щодо використання земель. За даними Land Matrix, станом на 2019 рік, компанії, засновниками яких являються країни-члени ЄС, заключили близько 909 земельних угод, площею 29 млн. га. Дві третини цих угод (616) стосуються земель за межами Європи площею 23 мільйони гектарів розміщених на всіх континентах, крім Пн. Америки та Австралії.

Головними цілями угод є використання земель для ведення сільського господарства, тваринництва, виробництва біопалива, ведення лісово-

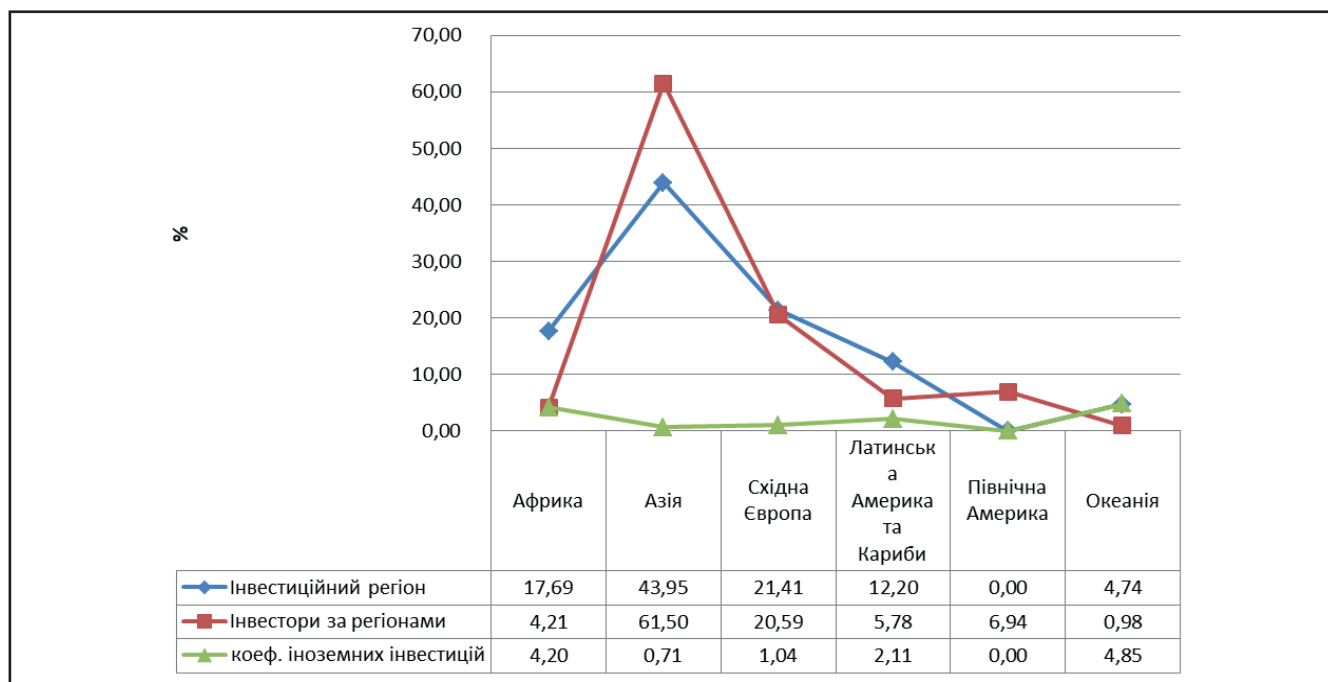


Рисунок 2. Інвестиційна привабливість регіонів, %

Складено із використанням джерела 11

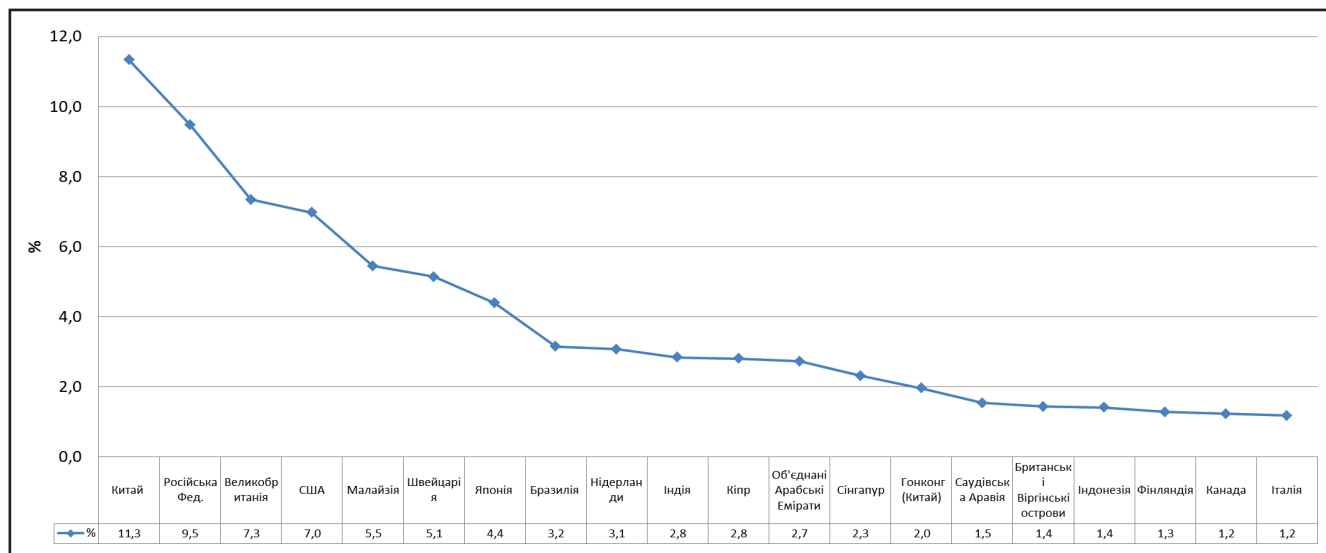


Рисунок 3. Частка світових інвестицій у користування землями, %*

Складено із використанням джерела 11

* Показники по Таїланду та Лаосу 27 387 464 та 27 311 874 відповідно, у розрахунку не використовувалися у зв'язку із відведенням зазначених площ під об'єкти відновлювальної енергетики державного рівня в межах водозбору річки компанією Electricitї du Laos Ch.

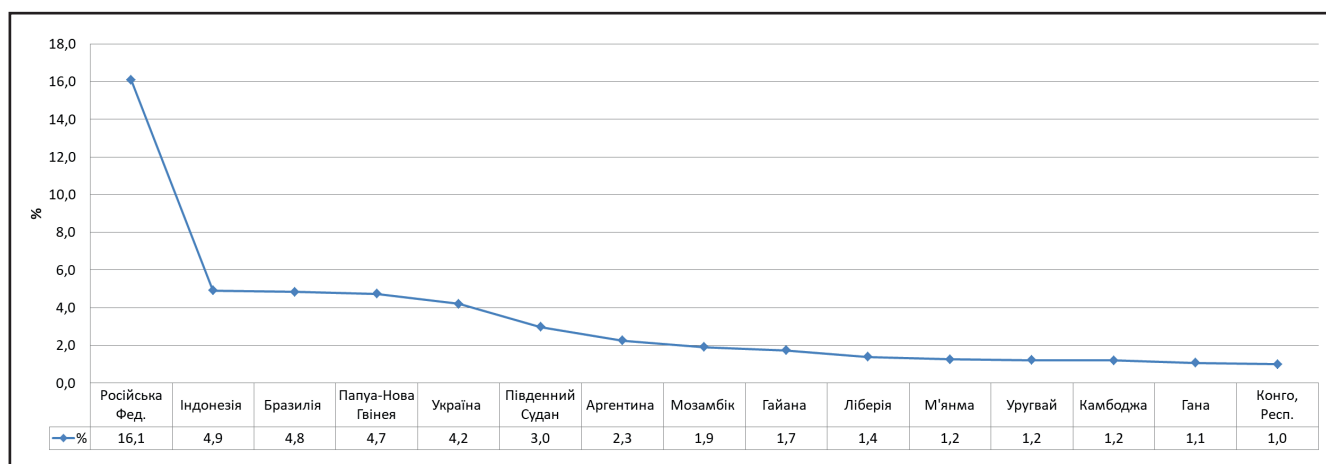


Рисунок 2. Інвестиційна привабливість регіонів, %

Складено із використанням джерела 11

го господарства. В таких умовах досить складно відслідкувати кінцеву країну – інвестора, адже суб'єкти не завжди базуються в якійсь одній країні, що робить такі земельні відносини занадто завуальованими. Дослідження «Концентрація і захват земель та боротьба людей в Європі» проведені Європейським координаційним центром по захисту прав фермерів та організацією «Hands off the land» виявили що рівень концентрації земель є вкрай високим і небезпечним. Найбільший інтерес транснаціональних компаній та іноземних фондів викликають землі Болгарії, Румунії, Сербії, Молдови, України та Російської Федерації (рис.6.), які стали об'єктом економічних та фінансових спекуляцій з боку агробізнесу. Спільна аграрна політика

ЄС не сприяє стриманню процесу захоплення земель, а навпаки стимулює його, збільшенням субсидювання великих сільськогосподарських товаровиробників. За даними European Coordination Via Campesina (ECVC) в період 2000–2012 рр. сільське господарстві ЄС втратило близько 4,8 млн. робочих місць. У Європі збанкрутіла третина малих фермерських господарств 12 млн. у 2003 році та 8 млн. у 2013 відповідно. Разом з тим великі господарства володіють все більшою кількістю землі. Так в Європі 50% всіх сільськогосподарських угідь належать 3% землевласників. Близько 20% господарств ЄС отримують 80% субсидій, що робить спільну політику нелегітимною для дрібних фермерів та громадян у ці-

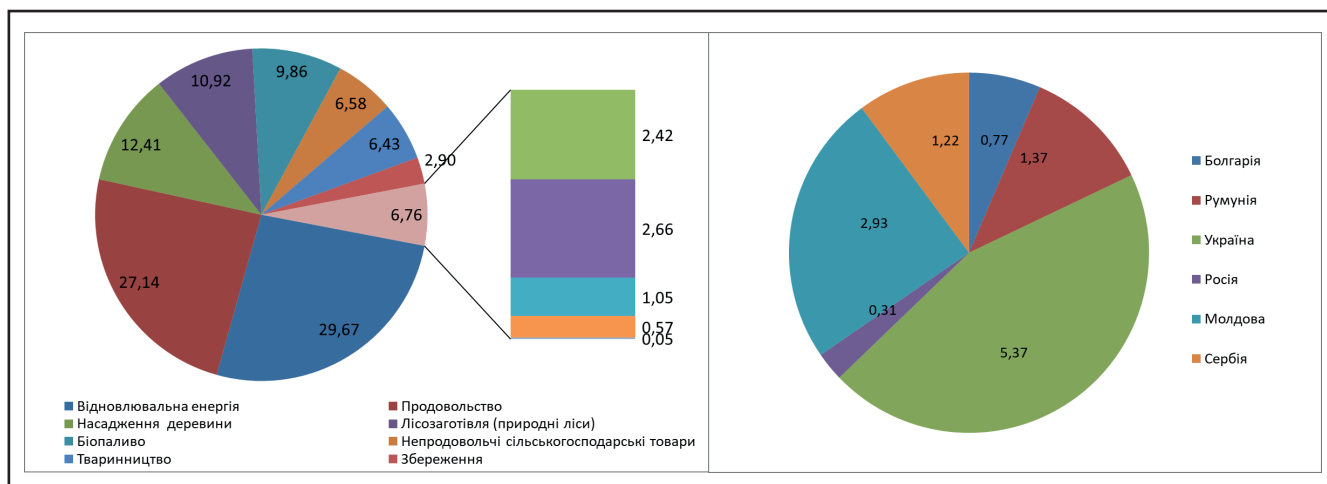


Рисунок 5. Використання земель за наміром інвестування, млн. га

Рисунок 6. Землі у користуванні інвесторів, % від площі країни

лому [8, 9]. Проаналізувавши отримані показники можна зробити висновок, що країни на відповідний відсоток втратили економічний суверенітет у питаннях виробництва продовольства і перерозподіл земельної ренти. У структурі землекористування України, 4,26% території – це землі що використовуються міжнародними інвесторами для задоволення власних потреб. Аналіз даних Land Matrix показує, що частка бенефіціарів зацікавлених у використанні земель за межами власної країни вкрай не однорідна. В структурі європейських землекористувачів глобальними гравцями є: Велика Британія – 8,8 % загальносвітових та 20,41% європейських угод загальною площею майже 7 млн. га, Російська Федерація, відповідно 9,5% та 35,6% площею 7,5млн.га тільки внутрішніми суб'єктами (близько 12,7 млн. га по країні), Кіпр 2,8% та 10,3% відповідно, як офшорна зона) із низкою інвесторів, тощо.¹ Детальний аналіз показує, що більшість розвинених країн намагаються делегувати економічні та фінансові важелі управління використанням земельно-ресурсного потенціалу до країн що розвивають, фактично за межі власних географічних кордонів.

Висновок

Сприятливий політико-економічний клімат цільових країн (країни Африки, Латинської Америки, Азії та Сх. Європи) сприяє утворенню великих іноземних латифундій, діяльність яких спрямована на задоволення власних інтересів. Втрата

державами сільськогосподарських угідь, а більшість land grabs земель задіяні сільськогосподарському товаровиробництві, ставить під удар власного товаровиробника, особливо фермера та підриває національну продовольчу безпеку. В умовах глобалізації економіки ризику у землекористуванні почали проявлятися у всіх регіонах світу з новою силою. Великі площі земель знаходяться під загрозою суттєвого зниження виробничого потенціалу у зв'язку із низкою негативних факторів. Глобалізація використання земельно-ресурсного потенціалу ряду країн призводить формування нових зон економічного впливу світовими корпораціями. Набуття права власності чи оренди іноземними бенефіціарами формує нові економічні кордони між країнами та позбавляє останні економічного та продовольчо-ресурсного суверенітету.

Список використаних джерел

1. Вульф, Ерік Р. Європа і народи без історії / Пер. з англ. І. Пошивайла.– К.: Вид. дім «КМ Академія», 2004.– 535 с.
2. Данкевич В. Є., Данкевич Є. М., Шегеда О. В. Вплив глобалізації економіки на формування земельних відносин у сільському господарстві. Проблеми економіки. 2019. № 2 (40). С. 5–14
3. Заяць В. М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 390 с
4. Brautigam, D. (2015). Will Africa Feed China? Oxford: Oxford University Press.
5. Borrás, S., Franco, J., Gymez, S., Kay, C. and Spoor, M., 'Land grabbing in Latin America and the Caribbean', The Journal of Peasant Studies, 39:3–4, 2012, p. 851

¹ Чорний список країн, визначених ЄС як офшорні юрисдикції (<https://www.oxfam.org/en/full-disclosure-eus-blacklist-tax-havens>)

6. De Schutter, O. (2011). «How not to think of land-grabbing: three critiques of large-scale investments in farmland». *Journal of Peasant Studies* 38(2): 249–279.

7. Doing Business 2020. World Bank. : веб-сайт. URL: <http://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf> (дата звернення: 12.10.2020).

8. EUROPEAN COORDINATION VIA CAMPESINA. веб-сайт. URL: <http://www.eurovia.org/wp-content/uploads/2020/09/2020-09-03-EN-ECVC-contribution-EU-Vision-Rural-Areas.pdf> (дата звернення: 10.10.2020)

9. Eurostat KI newsrelease105/2018 – 28 June 2018 Farm structure survey 2016

10. LAND MATRIX ПРОФІЛЬ КРАЇНИ СЕРПЕНЬ 2020

11. Spoor, M. and Visser, O. (2011) «Land grabbing in former Soviet Eurasia». Retrieved from <http://www.future-agricultures.org/papers-andpresentations/presentations-1/1385-max-spoor-and-oane-visser/file>

References

1. Vulf, Erik R. *Yevropa i narody bez istorii / Per. z anhl. I. Poshyvaila.* – K.: Vyd. dim «KM Akademiia», 2004. – 535 s.

2. Dankevych V. Ye., Dankevych Ye. M., Sheheda O. V. *Vplyv hlobalizatsii ekonomiky na formuvannia zemelnykh vidnosyn u silskomu hospodarstvi. Problemy ekonomiky.* 2019. № 2 (40). S. 5–14

3. Zaiats V. M. *Rozvytok rynku silskohospodarskykh zemel : monohrafiia.* Kyiv : NNTs IAE, 2011. 390 s

4. Brautigam, D. (2015). *Will Africa Feed China?* Oxford: Oxford University Press.

5. Borrás, S., Franco, J., Gymez, S., Kay, C. and Spoor, M., 'Land grabbing in Latin America and the Caribbean', *The Journal of Peasant Studies*, 39:3–4, 2012, p. 851

6. De Schutter, O. (2011). «How not to think of land-grabbing: three critiques of large-scale investments in farmland». *Journal of Peasant Studies* 38(2): 249–279.

7. Doing Business 2020. World Bank. : веб-сайт. URL: <http://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf> (дата звернення: 12.10.2020).

8. EUROPEAN COORDINATION VIA CAMPESINA. веб-сайт. URL: <http://www.eurovia.org/wp-content/uploads/2020/09/2020-09-03-EN-ECVC-contribution-EU-Vision-Rural-Areas.pdf> (дата звернення: 10.10.2020)

9. Eurostat KI newsrelease105/2018 – 28 June 2018 Farm structure survey 2016

10. LAND MATRIX PROFIL KRAINY SERPEN 2020

11. Spoor, M. and Visser, O. (2011) «Land grabbing in former Soviet Eurasia». Retrieved from <http://www.future-agricultures.org/papers-andpresentations/presentations-1/1385-max-spoor-and-oane-visser/file>

Дані про автора

Чумаченко Олександр Миколайович,

к.е.н., доцент кафедри землевпорядного проектування, Національний університет біоресурсів і природокористування України

e-mail: anchumachenko@ukr.net

Данные об авторе

Чумаченко Александр Николаевич,

к.э.н., доцент кафедры землеустроительного проектирования, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

e-mail: anchumachenko@ukr.net

Data about the author

Alexander Chumachenko,

PhD in Economics, lecturer, Department of Land-Use planning

e-mail: anchumachenko@ukr.net

УДК 339.332:658.8:330.526.33:004.832.28

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415494>

МОЛНАР О.С.

РОЛЬ С.І.

ІВАНИНА В.Ю.

Стратегічне управління збутом у торговельних підприємствах в умовах ринкової економіки

Предметом дослідження є стратегічне управління збутом у торговельних підприємствах в умовах ринкової економіки.

Метою дослідження є визначення змісту категорії стратегічного управління збутом торговельних підприємств в ринкових умовах.

Методи дослідження. У роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті наведено визначення поняття «стратегічне управління». Розглянуто ключові фактори успіху торговельного підприємства у сфері збуту, окреслено заходи мерчандайзінгу. Визначені проблеми стратегічного управління збутом у підприємствах в ринкових умовах.

Висновки. У нестабільних умовах ринкової економіки своєчасна адаптація системи збуту у підприємствах до змін зовнішнього середовища обумовлює необхідність використання інструментів стратегічного управління збутом, спрямованих на забезпечення ефективного збуту підприємства у довгостроковій перспективі в умовах мінливості зовнішнього середовища. Стратегічне управління – це багатоплановий управлінський процес, який спрямований на досягнення довгострокових цілей в умовах мінливості зовнішнього середовища.

Ключові слова: торговельне підприємство, ринок, конкуренція, збут, стратегічне управління, ціна, покупці, товар, попит.

МОЛНАР А.С.
РОЛЬ С.І.
ИВАНИНА В.Ю.

Стратегическое управление сбытом в торговых предприятиях в условиях рыночной экономики

Предметом исследования является стратегическое управление сбытом в торговых предприятиях в условиях рыночной экономики.

Целью исследования является определение содержания категории стратегического управления сбытом торговых предприятий в рыночных условиях.

Методы исследования. В работе использованы диалектический метод научного познания, метод анализа и синтеза, сравнительный метод, метод обобщения данных.

Результаты работы. В статье приведено определение понятия «стратегическое управление». Рассмотрены ключевые факторы успеха торгового предприятия в сфере сбыта, очерчены меры мерчандайзинга. Определены проблемы стратегического управления сбытом на предприятиях в рыночных условиях.

Выводы. В нестабильных условиях рыночной экономики своевременная адаптация системы сбыта на предприятиях к изменениям внешней среды обуславливает необходимость использования инструментов стратегического управления сбытом, направленных на обеспечение эффективного сбыта предприятия в долгосрочной перспективе в условиях изменчивости внешней среды. Стратегическое управление – это многоплановый управленческий процесс, направленный на достижение долгосрочных целей в условиях изменчивости внешней среды.

Ключевые слова: торговое предприятие, рынок, конкуренция, сбыт, стратегическое управление, цена, покупатели, товар, спрос.

MOLNAR O.S.
ROL S.I.
IVANYNA V.Yu.

Strategic sales management in commercial enterprises in a market economy conditions

The subject of the study is the strategic management of sales in commercial enterprises in a market economy conditions.

The purpose of the study is to determine the content of the category of strategic sales management of commercial enterprises in market conditions.

Research methods. The dialectical method of scientific cognition, the method of analysis and synthesis, the comparative method, the method of generalization of data are used in the work.

Results of work. *The paper defines the concept of «strategic management». The key factors of success of a trading company in the field of sales are considered, merchandising measures are outlined. Problems of strategic sales management in enterprises in market conditions are identified.*

Conclusions. *In the unstable conditions of a market economy, timely adaptation of the sales system in enterprises to changes in the external environment necessitates the use of strategic sales management tools that aimed at ensuring effective sales of the enterprise in the long run in conditions of environmental variability. Strategic management is a multifaceted management process that aims to achieve long-term goals in conditions of environmental variability.*

Keywords: *trade enterprise, market, competition, sales, strategic management, price, buyers, goods, demand.*

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств своєчасної реакції на зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі. Підприємства не встигають відстежувати зміни, які відбуваються, і своєчасно пристосуватись до них. У зв'язку з цим для завоювання стабільної позиції на ринку серед конкурентів, налагодження взаємовигідних стосунків з покупцями, постачальниками, встановлення рівноваги між внутрішнім та зовнішнім середовищем, сучасним торговельним підприємствам необхідно використовувати стратегічний підхід до управління збутом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній економічній літературі значна увага приділяється стратегічному менеджменту (Володькіна М.В., Майдебура Є.В., Смирнов М.М., Соловйов В.С., Тренев М.М.), використанню маркетингового підходу (Балабаниць А.В., Зозульов О.В., Шубін О.О., Шульгіна Л.М.), комплексного підходу до стратегічного маркетингового управління (Балабанова Л.В., Маркіна І.А., Холод В.В.). Однак, стратегічне управління збутом комплексно не розглядалось і тому потребує подальших досліджень.

Мета статті – визначення змісту категорії стратегічного управління збутом торговельних підприємств в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Загострення конкурентної боротьби, зростання вимог споживачів до якості товарів і обслуговування, вимагають від підприємств пошуку нових механізмів управління збутом для забезпечення торговельним підприємствам довгострокової позиції на ринку. В умовах мінливості зовнішнього середовища управління збутом визначає необхідність використання стратегічного підходу.

На сьогоднішній день немає єдиного тлумачення поняття «стратегічне управління». Як визначає В.С. Соловйов, стратегічне управління – підсистема управління, призначена для ви-

значення соціально організованих систем різних рівнів (типів), класів і видів [9].

За К. Боуменом, стратегічне управління – діяльність зі стратегічного управління, пов'язана з постановкою цілей і задач організації і з підтримкою ряду взаємовідносин між організацією і оточенням, які дають можливість їй досягти своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатись сприйнятливою до зовнішніх вимог [4].

Ансофф І. зазначає, що «стратегічний менеджмент складається з формулювання стратегій, розвитку ділових здатностей компанії, управління впровадженням стратегії і розвитком здатностей» [1].

Можна визначити, узагальнюючи наведені визначення даного поняття, що стратегічне управління збутом – це багатоаспектний управлінський процес, спрямований на забезпечення ефективного збуту підприємства у довгостроковій перспективі в умовах мінливості зовнішнього середовища. Головною ознакою стратегічного управління збутом є спрямування збутової діяльності на довгострокову перспективу з метою встановлення відповідності між збутовим потенціалом підприємства і зовнішнім середовищем. При цьому збутовий персонал розглядається як основне джерело успіху підприємства у сфері збуту.

При використанні стратегічного підходу до управління збутом основними елементами у сфері стратегічного планування збуту є стратегічні цілі у сфері збуту.

Важливим елементом у сфері стратегічної організації збуту є оптимізація організаційної структури управління збутом, тобто приведення її у відповідність до встановлених цілей у сфері збуту і розроблених стратегій управління збутом. Головним завданням є розподіл ресурсів по напрямках, що є найбільш пріоритетними і дозволяють досягти встановлених цілей у сфері збуту.

При реалізації стратегій управління збутом необхідне проведення стратегічних змін у відповідних областях діяльності підприємства. У сфері стратегічного аналізу збуту важливими елементами є дослідження макросередовища і середовища безпосереднього оточення підприємства, що дозволяє виявити стратегічні ризики у сфері збуту. Стратегічний контроль і регулювання збуту передбачає оцінку ефективності стратегічного управління збутом, а також розробку і реалізацію коригувальних дій.

Використовуючи стратегічний підхід до управління збутом, необхідно враховувати ключові фактори успіху, зокрема цільовий ринок, асортиментну політику, збутовий персонал, заходи мерчендайзингу.

Розглянемо більш детально ключові фактори успіху підприємства у сфері збуту. Цільовий ринок – ключовий фактор успіху збутової діяльності підприємства в ринковій економіці. Успішність стратегічного управління збутом залежить, насамперед, від клієнтурної політики підприємства. Торговельні підприємства повинні уміти позиціонувати пропозицію для різних сегментів, будувати з покупцями стосунки, які сприяють підвищенню цінності товару, що пропонується [7].

Важливим фактором успіху підприємства у сфері збуту є асортиментна політика. Глибина, широта і гармонічність асортименту товарів часто визначають вибір покупцем певного торговельного підприємства для здійснення купівлі.

Збутовий персонал є одним з ключових факторів успіху підприємства у сфері збуту. Висока професійність збутового персоналу, його уважне і ввічливе спілкування з покупцями є важливими умовами реалізації намірів покупців і створення сприятливого психологічного клімату у процесі купівлі [2].

До ключових факторів успіху у сфері збуту відносяться заходи мерчендайзингу, а саме:

- використання прогресивних методів продажу. Широке застосування у торговельному підприємстві прогресивних методів збуту товарів, які відповідають специфіці товару, дозволяють мінімізувати витрати часу покупців на здійснення купівлі;
- перелік послуг залежить від типу торговельного підприємства і очікувань покупців. Зручне устаткування для самообслуговування, загальний рівень сервісу здатні позитивно впливати на образ торговельного підприємства в очах покупців;

- гнучка цінова політика підприємства. Ціна може бути значимим фактором, але не вирішальним. При цьому когнітивна обробка інформації, тобто те, як покупець сприймає ціну, важливіше за дійсну ціну;

- зручність розташування підприємства і торговельних секцій. Місце розташування може сприйматись покупцями як з точки зору відстані, так і з точки зору часу і зручності, при чому фактори часу і зручності є більш важливими, ніж реальне розташування підприємства;

- реклама та інші форми просування є важливими інструментами створення торговельної марки роздрібного підприємства як сприйняття покупцями його іміджу і репутації. Реклама бере участь у створенні образу підприємства і надає інформацію.

Функціонування торговельних підприємств визначає необхідність використання інструментів стратегічного управління збутом. Однак, цей процес має низку проблем.

Проблема інформаційного забезпечення виникає у підприємств у зв'язку з низькою оперативністю отримання даних. Стратегічний підхід до управління збутом вимагає створення надійної системи інформаційного забезпечення.

У більшості торговельних підприємств це проблема організації стратегічного управління збутом, відсутня система стратегічного управління збутом, не здійснюється стратегічне планування збуту, а також стратегічний аналіз та контроль реалізації встановлених планів. На багатьох підприємствах недостатнє кадрове забезпечення, не вистачає фахівців, які мають необхідний рівень знань у сфері стратегічного управління. У зв'язку з цим необхідно: підвищувати кваліфікацію персоналу у сфері стратегічного управління збутом шляхом навчання у ВНЗ, стажування у провідних установах, участі у навчальних тренінгах; залучати провідних фахівців у сфері стратегічного управління збутом до роботи підприємства; систематично здійснювати оцінку й атестацію збутового персоналу. Інша проблема – це дефіцит коштів у підприємств для проведення необхідних стратегічних змін в системі управління збутом. Цілі збутової діяльності мають виходити з місії підприємства. Пріоритетне значення при цьому повинні мати стратегічні цілі. В умовах ринкової економіки підприємствам необхідно спрямовувати свою управлінську діяльність у сфері збуту на стратегічну перспективу.

Висновки

Функціонування підприємств в нестабільних умовах ринкової економіки вимагає своєчасної адаптації системи збуту до змін зовнішнього середовища, що, у свою чергу, обумовлює необхідність використання інструментів стратегічного управління збутом. Стратегічне управління збутом – це багатоаспектний управлінський процес, спрямований на забезпечення ефективного збуту підприємства у довгостроковій перспективі в умовах мінливості зовнішнього середовища. Головною ознакою стратегічного управління збутом є спрямування збутової діяльності на довгострокову перспективу з метою встановлення відповідності між збутовим потенціалом підприємства і зовнішнім середовищем. При використанні стратегічного підходу до управління збутом необхідно враховувати ключові фактори успіху, до яких відносяться цільовий ринок, асортиментна політика, збутовий персонал, заходи мерчендайзингу.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. 416 с.
2. Бланк И. А. Торговый менеджмент. К.: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. 408 с.
3. Блэкуэл Д., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей / пер. с англ. под ред. Л.А.Волковой. [9-е изд.]. СПб.: Питер, 2002. 624 с.
4. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / [пер. с англ. под ред. Л.Г.Зайцева, М.И.Соколовой]. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. 175 с.
5. Важинський Ф. А., Ноджак Л. С., Колодійчук А. В. Оцінка ефективності управління системою збуту машинобудівних підприємств // Економіка промисловості. 2010. № 1. С. 119–122.
6. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Черторижський В. М. Фактори інноваційного розвитку промисловості // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. 2011. Вип. 21.11. С. 201–205.
7. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. СПб.: Издательство «Питер», 1999. 560 с.
8. Колодійчук А. В., Пісний В. М. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України // Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.13. С. 172–178.
9. Соловьев В. С. Стратегический менеджмент: учебник. Ростов н/Д: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. 448 с.

10. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України // Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.10. С. 222–227

11. Уткин Э. А. Курс менеджмента: учебник для вузов. М.: Издательство «Зерцало», 2000. 448 с.

References

1. Ansoff, I. (1999). Novaya korporativnaya strategiya [New corporate strategy]. SPb.: Peter. [in Russian].
2. Blank, I. A. (1997). Torgovyy menedzhment [Trade management]. Kyiv: Ukrainian-Finnish Institute of Management and Business. [in Russian].
3. Blackwell, D., Miniard, P., & Angel, J. (2002). Povedeniye potrebitel'ey [Consumer behavior]. Translated from English by ed. L. A. Volkova. [9th ed.]. SPb.: Peter. [in Russian].
4. Bowman, K. (1997). Osnovy strategicheskogo menedzhmenta [Fundamentals of strategic management]. Translated from English by ed. L. G Zaitseva, M. I. Sokolova. Moscow: Banks and Stock Exchanges, UNITI. [in Russian].
5. Vazhynskyy, F. A., Nodzhak, L. S., & Kolodiychuk, A. V. (2010). Otsinka efektyvnosti upravlinnya systemoyu zbutu mashynobudivnykh pidpryyemstv [Assessment of the efficiency of management of the sales system of machine-building enterprises]. Ekonomika promyslovosti – Economy of Industry, 1, 119–122. [in Ukrainian].
6. Havrylko, P. P., Kolodiychuk, A. V., & Chertoryzhskyy, V. M. (2011). Faktory innovatsiynoho rozvytku promyslovosti [Factors of innovation development of industry]. In Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 21.11 (pp. 201–205). [in Ukrainian].
7. Doyle, P. (1999). Menedzhment: strategiya i taktika [Management: strategy and tactics]. SPb.: Peter Publishing house. [in Russian].
8. Kolodiychuk, A. V., & Pisnyy, V. M. (2009). Osoblyvosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Features of functioning of machine-building enterprises at the current stage of development of the economy of Ukraine]. In Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19.13 (pp. 172–178). [in Ukrainian].
9. Soloviev, V. S. (2002). Strategicheskyy menedzhment [Strategic management]: Textbook. Rostov on/Don: Phoenix; Novosibirsk: Siberian Agreement. [in Russian].
10. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). Upravlinnya konkurentospromozhnisty mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Management of competitiveness of machine-

building enterprises at the present stage of development of Ukrainian economy]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19.10 (pp. 222–227). [in Ukrainian].

11. Utkin, E. A. (2000). *Kurs menedzhmenta* [Course of management]: Textbook for universities. Moscow: Zertsalo Publishing house. [in Russian].

Дані про авторів

Молнар Олександр Сергійович,

к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Роль Сергій Ілліч,

магістр кафедри економічної теорії, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Іванина Василь Юрійович,

магістр кафедри економічної теорії, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Данные об авторах

Молнар Александр Сергеевич,

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономической теории, ГВНЗ «Ужгородский национальный университет»

e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Роль Сергей Ильич,

магістр кафедри економічної теорії, ГВНЗ «Ужгородський національний університет»

e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Іванина Василий Юрьевич,

магістр кафедри економічної теорії, ГВНЗ «Ужгородський національний університет»

e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Data about the authors

Oleksandr Molnar,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Economic Theory, Uzhhorod National University

e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Serhiy Rol,

Master of the Department of Economic Theory, Uzhhorod National University

e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Vasyl Ivanyna,

Master of the Department of Economic Theory, Uzhhorod National University

e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415499>
ШАБРАНСЬКА Н.І.

Деякі аспекти державного впливу на продуктивність праці в сфері неринкових послуг

Предметом дослідження є особливості тенденцій зростання продуктивності праці в сфері неринкових послуг.

Метою дослідження є аналіз тенденцій продуктивності праці в національній економіці з урахуванням впливу на макроекономічному рівні та визначення найбільш вагомих чинників сфери неринкових послуг.

Методи дослідження. У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи: порівняльний аналіз тенденцій; аналіз та синтез; аналітичний; системний.

Результати роботи. У статті проаналізовано сучасні тенденції та залежності продуктивності праці від структурних та галузевих чинників.

Галузь застосування результатів. Економіка та управління національним господарством; у частині державних систем та механізмів управління економікою на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях у сфері стратегічного планування соціально-економічного розвитку на рівні регіону.

Висновки. Незалежно від регулярних кризових спадів національної економіки продуктивність праці має сталу тенденцію до зростання. Це пов'язано із стабільно діючим негативним демографічним чинником зменшення кількості наявного економічно активного населення та відносно прийнятним рівнем безробіття. При цьому негативним фактором залишається низька інноваційність економіки та недостатність частки ВВП, яка витрачається на капітальні інвестиції. Уряд не може активно впливати на продуктивність праці через постійні проблеми з розподілом бюджетних коштів, їх дефіцитом та надмірним зростанням державного боргу. Через це, навіть при прямому державному регулюванні в сфері неринкових послуг немає стабільного прикладу ефективного управління продуктивністю праці.

Ключові слова: продуктивність праці, інвестиції, інновації, вартість праці, сфера неринкових послуг, валовий внутрішній продукт.

Некоторые аспекты государственного влияния на производительность труда в сфере нерыночных услуг

Предметом исследования являются особенности тенденций роста производительности труда в сфере нерыночных услуг.

Целью исследования является анализ тенденций производительности труда в национальной экономике с учетом влияния на макроэкономическом уровне и определения наиболее весомых факторов сферы нерыночных услуг.

Методы исследования. В работе использованы общенаучные и специальные методы: сравнительный анализ тенденций; анализ и синтез; аналитический; системный.

Результаты работы. В статье проанализированы современные тенденции и зависимости производительности труда от структурных и отраслевых факторов.

Область применения результатов. Экономика и управление национальным хозяйством; управление экономикой на отраслевом, межотраслевом и региональном уровнях в области стратегического планирования социально–экономического развития на уровне региона в части государственных систем и механизмов.

Выводы. Независимо от регулярных кризисных спадов национальной экономики производительность труда имеет устойчивую тенденцию к росту. Это связано со стабильно действующим негативным демографическим фактором уменьшения количества имеющегося экономически активного населения и относительно приемлемым уровнем безработицы. При этом негативным фактором остается низкая инновационность экономики и недостаточность доли ВВП, которая тратится на капитальные инвестиции. Правительство не может активно влиять на производительность труда из–за постоянных проблем с распределением бюджетных средств, их дефицитом и чрезмерным ростом государственного долга. Поэтому, даже при прямом государственном регулировании в сфере нерыночных услуг нет стабильного примера эффективного управления производительностью труда.

Ключевые слова: производительность труда, инновационная составляющая, научно–технический прогресс, стоимость труда на единицу продукции, валовой внутренний продукт.

SHABRANSKA N.I.

Some aspects of state influence on productivity of labor productivity in the non–market services sector

The subject of the research is the peculiarities of trends in the growth of labor productivity in the sector of non–market services.

The aim of the research is to analyze trends in labor productivity in the national economy, taking into account the impact at the macroeconomic level and determining the most significant factors in the sector of non–market services.

Research methods. The work uses general and special methods: comparative analysis of trends; analysis and synthesis; analytical; system.

Results. The current trends and dependences of labor productivity on structural and sectoral factors are analyzed in the article.

Application area of results. Economics and National Economy Management; economic management at the sectoral, inter–sectoral and regional levels in the field of strategic planning of socio–economic development at the regional level in terms of state systems and mechanisms.

Conclusions. Regardless of the regular crisis recessions of the national economy, labor productivity has a steady upward trend. This is due to the stable negative demographic factor of the decrease in the number of the available economically active population and the relatively acceptable level of

unemployment. At the same time, the low innovativeness of the economy and the insufficient share of GDP that is spent on capital investments, remains the negative factor. The government cannot actively influence labor productivity due to constant problems with the distribution of budget funds, their deficit and excessive growth of public debt. Because of this, even with direct government regulation in the field of non–market services, there is no stable example of effective productivity management.

Keywords: labor productivity, innovative component, labor cost per unit of output, gross domestic product.

Постановка проблеми. Проблеми щодо зростання продуктивності використання трудових ресурсів залишаються не вирішеними, потребують державної уваги, моніторингу, стратегії та програм державного регулювання, особливо в сферах прямого бюджетного фінансування.

Головним стимулом та фактором підвищення рівня продуктивності праці безумовно виступає інвестиційно–інноваційна складова в розвитку підприємства та система професійної освіти, підготовки та перепідготовки кадрів належної кваліфікації та галузевої структури зайнятості. Оскільки інвестиції та інновації є «драйвером» економічного зростання та підвищення продуктивності праці, постає необхідність визначення можливостей для уряду формувати механізми впливу на продуктивність праці методами прямого чи регулюючого впливу.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження ефективності використання базових ресурсів національної економіки, в тому числі трудових, досліджуються в багатьох наукових працях, в яких наведено багато моделей стимулювання соціально–економічного розвитку країн із слабкою економікою, обтяженою зростаючим державним боргом, із циклічними кризами через кожні 5–7 років. Класичні рекомендації щодо антикризової економічної політики держави відомі. Але їх впровадження потребує якісного державного менеджменту, вміння їх реалізувати, створення умов макрофінансової стабільності, конкурентних переваг на ринках, необхідне максимального сприяння підприємству щодо зростання ВВП, експорту, зайнятості, доходів населення.

Продуктивність праці як оцінка якості використання трудових ресурсів країни поки що не входить у систему оперативних показників стану національної економіки і потребує розширення практики використання через формування теоретичних та методичних засад розрахунку (за видами економічної діяльності, регіонами, зв'язками з інноваціями, інвестиціями, системою підготовки кадрів), факторного аналізу, прогно-

зування, програмно–цільового планування, державного регулювання та ін. З точки зору організації державного впливу на позитивні тренди в продуктивності праці, важливим аспектом є використання «галузей сфери неринкових послуг», які майже повністю залежать від державної політики їх фінансування.

Метою статті є аналіз тенденцій продуктивності праці в національній економіці з урахуванням можливостей впливу державного регулювання, в тому числі через управління державою продуктивністю праці в сфері неринкових послуг.

Виклад основного матеріалу. Намакroeкономічному рівні продуктивність праці є результатом дії багатьох чинників галузевого, міжгалузевого, зовнішньoeкономічного, фінансово–інвестиційного, інноваційного змісту, стану ринків, їх конкурентності, державної грошово–кредитної та податково–бюджетної політики. Не кажучи вже про процеси інноваційного та інвестиційного менеджменту, які відбуваються у тій чи іншій мірі на всіх діючих підприємствах, які виробляють товари та послуги, використовують трудовий ресурс з певною продуктивністю, яка залежить від технологій, устаткування, які використовуються, попиту на продукцію та її конкурентності і багатьох інших внутрішніх для підприємства факторів. В результаті поєднання цих багатьох умов макро– та мікroeкономічного значення, суб'єктивних та об'єктивних процесів і формуються тренди головних аспектів ефективності та конкурентоспроможності національної економіки, одним з яких є поняття і відповідний показник кількісної оцінки та аналізу продуктивності праці.

Продуктивність праці безпосередньо формується на кожному робочому місці, далі агрегується по виробничим ділянкам, цехам, підприємствам, видам економічної діяльності і в цілому по національній економіці. В управлінні продуктивністю доцільно виділити розвиток результативності економічної діяльності у вигляді обсягів готової продукції, чи послуг, які знайшли свого споживача на ринку, та кількість та якість ро-

бочої сили, яка створює цей продукт. Відповідно, важливими є і маркетингова стратегія, і логістика, і розробка нових видів продукції, і нові технології, інвестиції у впровадження інновацій. З боку «фактора праці» важлива кваліфікація персоналу, його менеджмент, система мотивації, постійного вдосконалення майстерності, якісна організація та нормування праці на робочих місцях і в підрозділах. Якщо це має місце на рівні підприємств, відбувається зростання продуктивності праці і в цілому в економіці. Як приклад класифікації чинників впливу на продуктивність праці наведемо наступні групи чинників [3]:

- матеріально-технічні, які залежать від рівня удосконалення засобів праці, тобто характеризують рівень розвитку та ступінь використання засобів виробництва, передусім знарядь праці;

- соціально-економічні, які залежать від рівня удосконалення робочої сили, тобто характеризують кваліфікацію робочої сили, умови праці, ставлення працівників до праці;

- організаційно-економічні, які залежать від удосконалення поєднання засобів праці і робочої сили, тобто характеризують рівень організації праці, організації виробництва та управління виробництвом [3];

- фінансово-економічні, які характеризують спроможність підприємства інвестувати влас-

ні та запозичені кошти у впровадження інновацій технічного та організаційного змісту у виробничі процеси, відбирати і реалізовувати найбільш фінансово доцільні бізнес-проекти розвитку;

- макроекономічні, які створюють умови стабільності (політичної, макрофінансової, податкової, зовнішньоекономічної, екологічної, соціальної), юридичної захищеності бізнесу від втручання і незапланованих витрат.

Комплекс факторного впливу на продуктивність праці у макроекономічному аспекті наведено на рис. 1. Треба додати, що продуктивність праці поки що поступається таким першочерговим індикаторам стану економіки, як темпи зростання ВВП, забезпечення паливно-енергетичними ресурсами, інфляція, валютний курс, безробіття, середня заробітна плата, золотовалютні резерви, обсяги експорту. Але важливість ефективності використання трудових ресурсів буде зростати разом із зростанням економіки та трудовою міграцією. Цінність потенціалу кожної економічно активної людини буде зростати дуже швидко і державна економічна політика має бути зорієнтована на оптимальний розподіл трудових ресурсів через систему освіти, підготовки та перепідготовки кадрів, роботу центрів зайнятості.

Українська економіка надто залежна від кризових спадів. Після економічної кризи 2014–15

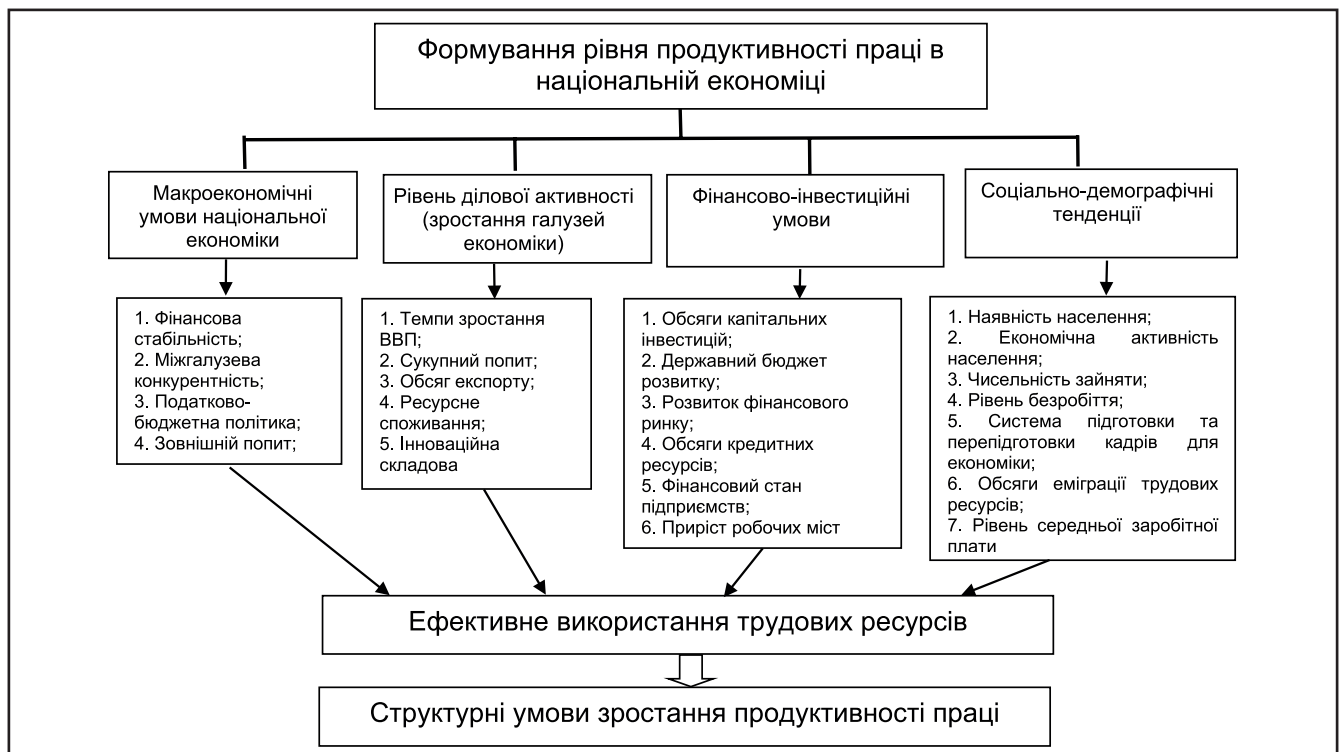


Рисунок 1. Алгоритм формування рівня продуктивності праці в національній економіці

Таблиця 1. Динаміка продуктивності праці в національній економіці

	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
ВВП у фактичних цінах, млрд. грн.	1988,5	2385,4	2984,0	3560,6	3974,6
Чисельність зайнятих, млн. осіб.	16,44	16,27	16,16	16,36	16,58
Капітальні інвестиції, млрд. грн.	273,1	359,2	448,5	578,7	624,0
Індекс капітальних інвестицій, % до попереднього року	98,3	118	122,1	116,4	115,5
Продуктивність праці (ВВП у тис. грн. у розрахунку на одного зайнятого)	121	147	185	218	240
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	4195	5183	7104	8865	10497
Індекс реальної заробітної плати, % до попереднього року	79,8	109	119,1	112,5	109,8
Темп зростання ВВП реальний, %	90,2	102,4	102,5	103,4	103,2
Темп зростання продуктивності праці на одного зайнятого, % до попереднього року в порівняних цінах	91,6	103,4	103,2	102,2	101,9
Темп зростання продуктивності праці на одиницю оплати праці, % до попереднього року в порівняних цінах	113,0	93,9	86,1	91,9	94,0

Джерело: [4]

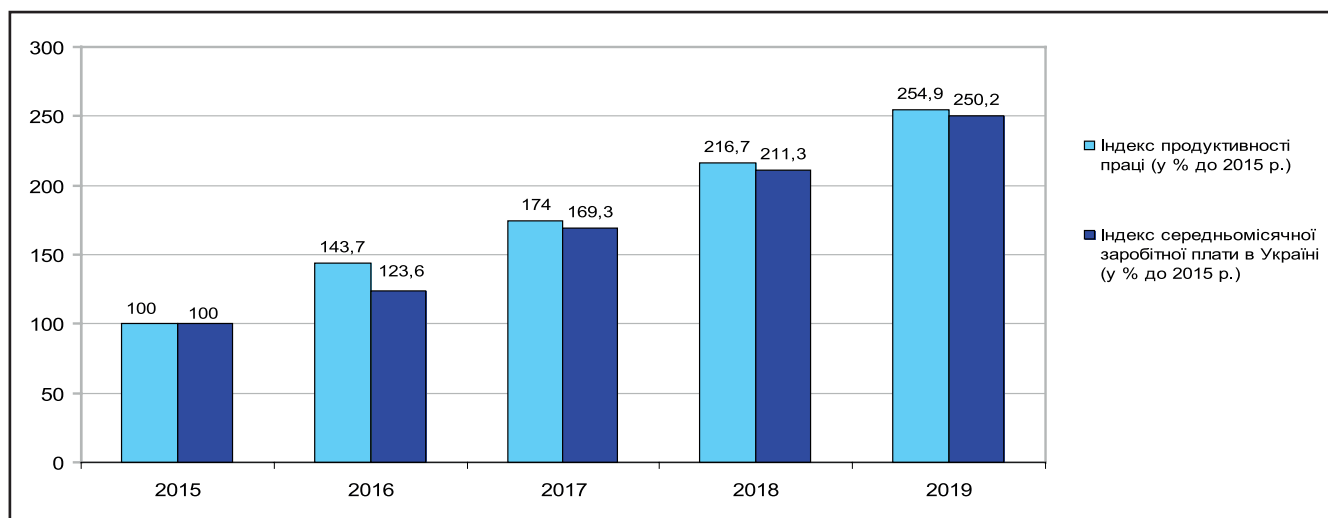
рр. маємо лише чотири роки відносно стабільного розвитку до поточної кризи 2020 року. В таблиці 1 наведено деякі дані за цей період щодо змін у продуктивності праці на загальноекономічному рівні. Зростання головного результату економіки (обсягу валового внутрішнього продукту) відбувалося низькими темпами у 2,4–3,4% на рік. Чисельність зайнятих мала тенденцію до незначного зростання з 16,3 до 16,5 млн. осіб. В результаті продуктивність праці за 4 роки зросла у порівняних цінах лише на 11,1 відсотка, що менше ніж зростання ВВП за цей же період (12 відсотків).

Номінальна продуктивність праці у 2019 р. – 240 тис. грн. створеної нової вартості на одного зайнятого, або 20 тис. грн. на місяць. Номінально, у фактично діючих цінах у 2015 році вироблялося вдвічі менше, але це зростання – за рахунок

цін, у фактичному фізичному вимірі спостерігається зростання продуктивності праці одного зайнятого лише на 11 відсотків. Якщо ж вимірювати витрати праці не в чисельності зайнятих, а через оплату праці, то тенденція продуктивності праці зовсім інша: вона суттєво зменшилась за 2016–2019 рр. – на 30 відсотків.

Інноваційна активність реалізується через інвестиційну діяльність, яка в свою чергу залежить від рівня науково–технічної та проектно–конструкторської підтримки даного виробництва. Вибір нової технології або нової продукції мають бути оптимальними за обсягами потрібних фінансових можливостей підприємства та якістю інвестиційного менеджменту.

Показники продуктивності праці, капітальних інвестицій та оплати праці є взаємопов'язани-

**Рисунки 2. Динаміка продуктивності праці і середньомісячної заробітної плати в Україні**

Джерело: [4]

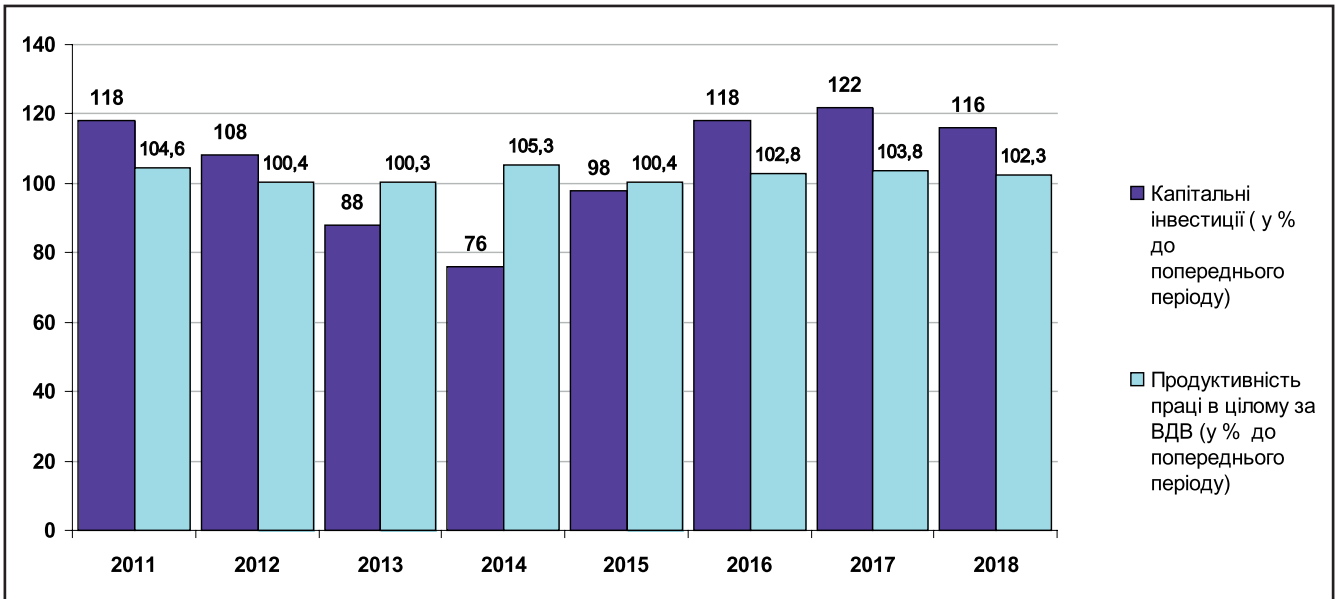


Рисунок 3. Динаміка продуктивності праці та капітальних інвестицій, %

Джерело: [4]

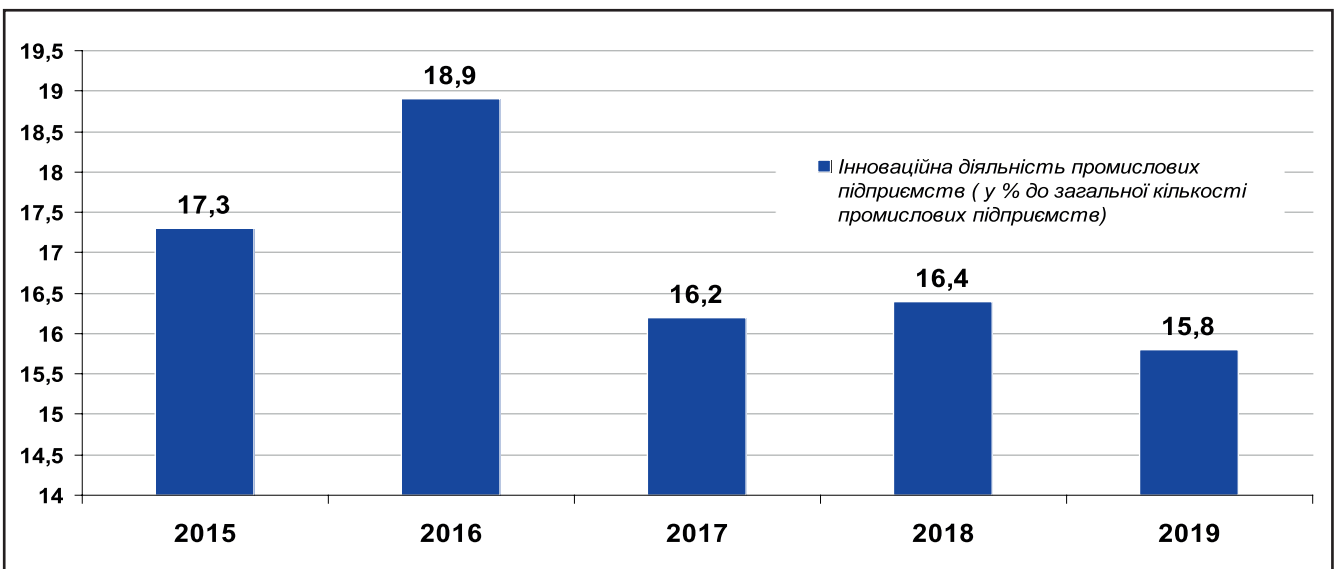


Рисунок 4. Рівень активності інноваційних промислових підприємств

Джерело: [2]

ми та визначають розвиток ринку праці в країні та тенденції змін (рис. 2, 3).

Капітальні інвестиції формують технічну та технологічну озброєність праці і забезпечують до 90 % рівня її продуктивності. Загальна недостатність валового нагромадження капіталу в структурі кінцевого використання ВВП – це відома проблема української економіки, яка впливає і на продуктивність праці. Для мінімальної достатності капітальних інвестицій за рахунок всіх форм фінансування має бути більше на 22–25 %.

Рівень інноваційності вітчизняних підприємств за період 2010–2018 рр. демонструє дово-

лі низький її рівень. Питома вага інноваційно активних промислових підприємств у 2019 р. порівняно з 2016 р. скоротилась з 18,9 до 15,8% від загальної кількості промислових підприємств України (рис.4). Останні 3 роки цей показник коливається в межах 16 відсотків і з урахуванням кризи 2020 року ще зменшиться.

Існуючий критично низький рівень інноваційної активності (як фактор, який має в першу чергу сприяти зростанню продуктивності праці) пояснюється рядом причин, які стримують розробку та впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах, а саме:

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– недостатній обсяг коштів на інноваційну діяльність та обмежені джерела їх поповнення;

– тривалий термін окупності нововведень та труднощі в доведенні інновацій до стадії комерціалізації, в тому числі, через ігнорування практики трансферу технологій та правові недосконалості в процесі організації доступу підприємств до результатів державних наукових розробок з метою їх подальшої комерціалізації; низький попит на науково–технологічну та інноваційну продукцію з боку підприємницького сектору та держави;

– нерозвиненість взаємовідносин між підприємствами та науковими організаціями й вищими навчальними закладами з приводу виконання останніми НДДКР з метою розробки інновацій для підприємств;

– відсутність досвіду функціонування науково–технічних закладів в ринкових умовах;

– нестача кваліфікованих кадрів;

– дешева робоча сила;

– нерозвиненість інноваційної інфраструктури, що стримує розвиток інноваційних малих та середніх підприємств;

– недосконалість існуючої нормативно–правової бази, яка регулює інноваційні питання як на макро–, так і на мікрорівні, в тому числі питання патентування, пільгового оподаткування та надання преференцій інноваційно активним підприємствам;

– недостатній рівень захисту прав власників інтелектуальної власності.

Розглядаючи можливості державного впливу на продуктивність використання трудових ресур–

сів треба звернути увагу на можливості прямого впливу держави на окремі сфери економічної діяльності. Наприклад, сфера неринкових послуг, які в більшій частині фінансуються не через продаж свого продукту на ринку на основі попиту та пропозиції, а через державне бюджетне фінансування. До цих послуг відносяться (в більшій частині обсягів їх продукту) освітні, медичні послуги, державне управління та оборона.

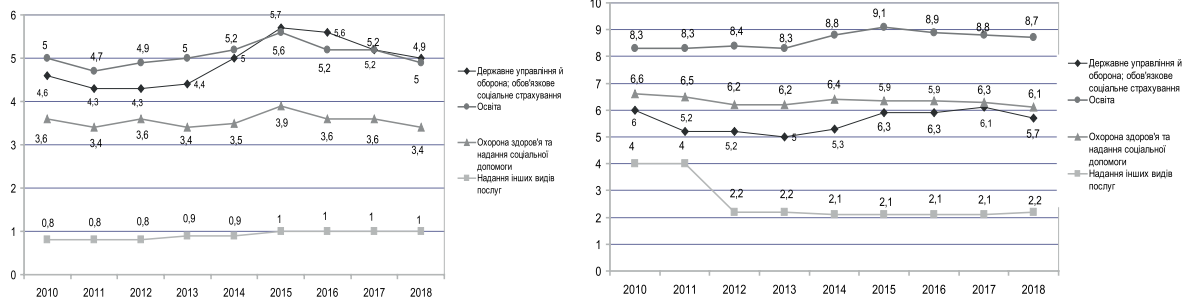
Місце окремих видів неринкових послуг в національній економіці і їх тенденції змін наведені на рис.5. Практично за всіма наведеними аспектами місця неринкових послуг є тенденція до зменшення питомої ваги, крім капітальних інвестицій в сфері державного управління і оборони (з цілком логічних причин). В цілому ж по всьому сектору неринкових послуг його частка у ВВП складає 14,3%, у капітальних інвестиціях – 10 %, в оплаті праці – 16,3 %, у зайнятості – 28 %. Це свідчить про належне місце неринкових послуг в обслуговуванні сектору домашніх господарств, яке при належному фінансуванні мало б бути вдвічі вищим, а при належному державному стратегічному менеджменті, в цій сфері він міг би бути драйвером економіки.

Управління діяльністю та фінансуванням сфери неринкових послуг є частиною системи державного регулювання соціально–економічного розвитку країни. Зі специфіки недостатності ринкових регуляторів попиту та пропозиції в цих послугах впливає важливість побудови відповідних замінників. Вони б мали забезпечувати об'єктивність оцін–

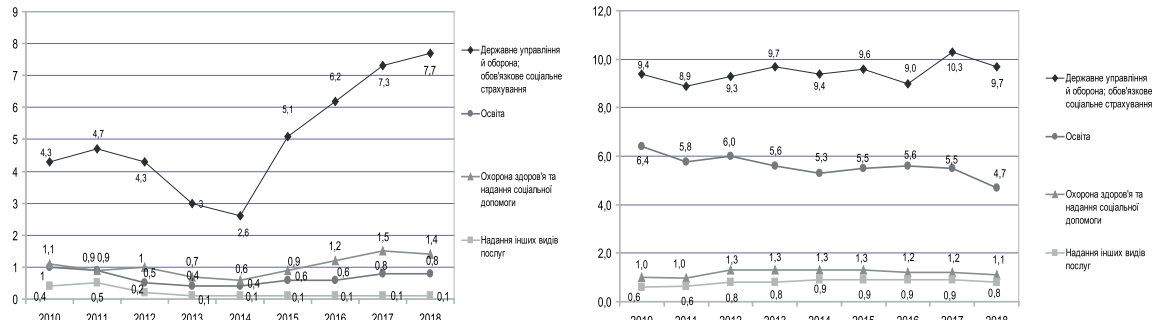
Таблиця 2. Місце сектору неринкових послуг у національній економіці, %

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Питома вага сектору неринкових послуг, % до ВВП	14,0	13,2	13,6	13,7	14,6	16,2	15,4	15,0	14,3
Питома вага сектору неринкових послуг, % до загальної кількості зайнятих	25,2	23,4	23,7	24,7	25,5	27,1	28,3	29,4	28,3
Співвідношення оплати праці сектору неринкових послуг та обсягу оплати праці в економіці України, %	17,4	16,3	17,4	17,4	16,9	17,3	16,7	17,9	16,3
Співвідношення капітальних інвестицій сектору неринкових послуг до загального обсягу капітальних інвестицій, %	6,8	7,0	6,0	4,2	3,7	6,7	8,1	9,7	10,0

Джерело: [4]



а) Частка (%) валової доданої вартості в ВВП національному господарстві б) Частка (%) зайнятих у загальній чисельності зайнятих в ВЕД у ВВП національному господарстві



в) Частка (%) інвестицій окремих ВЕД у загальній величині капітальних інвестицій заробітної плати г) Частка (%) заробітної плати ВЕД у структурі загальній величині капітальних інвестицій заробітної плати

Рисунок 5. Місце сектору неринкових послуг в національній економіці

Джерело: [4]

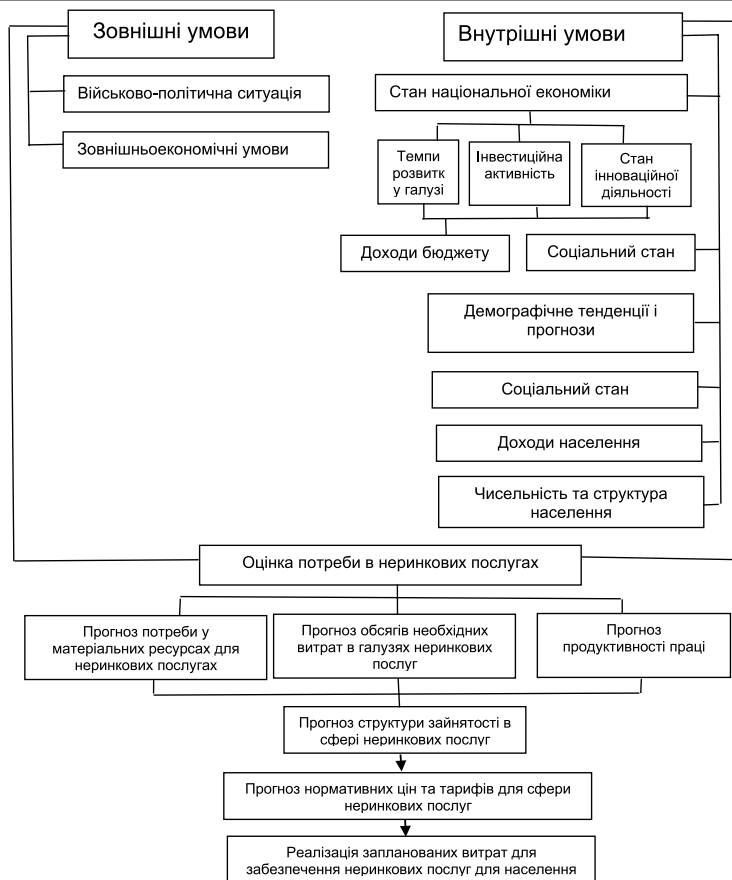


Рисунок 6. Формування державного впливу на продуктивність праці в сфері неринкових послуг

Рисунок 5. Місце сектору неринкових послуг в національній економіці

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
ВДВ у фактичних цінах, млн. грн.									
Освіта	55726	62199	75161	81745	76068	55726	82778	88996	1332113
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	41457	45466	53217	52190	46250	41457	51480	58858	76140
Зайнятість населення									
Освіта	1688,3	1677,6	1713,0	1690,9	1587,7	1496,5	1441,4	1423,4	1416,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, тис.	1341,4	1341,4	1268,9	1256,7	1150,5	1040,7	1030,4	1013,6	995,4
Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності, млн. грн.									
Освіта, тис.	1935	2224	1503	1054	821	1935	1540	2257	3593
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, тис.	2295	2425	3111	2157	1224	2295	2367	4479	6708
Продуктивність праці, грн./особу (в порівнянних цінах 2010 р.)									
Освіта	31666	31868	32932	33886	35026	35994	35595	36544	36318
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	28742	29409	32129	31311	32427	35606	34489	35375	35406
Середньомісячна заробітна плата номінальна, грн.									
Освіта, тис.	1905	2079	2530	2700	2745	3132	3184	3680	4200
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, тис.	1628	1774	2202	2367	2441	2853	2945	3350	3760
Видатки бюджету на фінансування неринкових послуг, млн. грн.									
Охорона здоров'я	44745,4	48961,6	58453,9	61568,8	57150,1	71001,1	75503,4	102392,4	115852,0
Освіта	79826,0	86253,6	101560,9	105538,7	100109,5	114193,5	129437,7	177915,8	210032,3
Частка (%) фінансування сфери неринкових послуг у бюджетних видатках.									
Охорона здоров'я	11,84	11,75	11,87	12,17	10,92	10,44	9,03	9,69	9,27
Освіта	21,13	20,69	20,62	20,86	19,14	16,80	15,49	16,83	16,80

Джерело: [4].

ки обсягів та якості послуг, їх належного поточного фінансування і надання ресурсів для розвитку. На рис. 6 наведена технологія державного управління галузями неринкових послуг, яка б могла належним чином моделювати дію ринкових механізмів регуляції, формуючи вартісну мотивацію зростання продуктивності праці при наявних ресурсах.

Дефіцит коштів у держави є головним чинником недостатнього розвитку сфери неринкових послуг в умовах адміністративних механізмів регулювання їх економічної діяльності. Тенденції змін (за два міжкризові періоди 2010–2013 та 2016–2018

рр.) у різних аспектах використання праці в сфері неринкових послуг наведені в Табл. 3.

Є тенденція до недофінансування оплати праці, інвестицій в недостатніх обсягах бюджетного фінансування у витратах на оплату праці, інвестицій в технічну модернізацію, що гальмує тенденцію до зростання продуктивності праці в цілому.

Опікуючись проблемою зростання продуктивності праці в сфері неринкових послуг в умовах їх бюджетного фінансування, не можна не надавати уваги соціальним аспектам, забезпеченню максимізації в оплаті праці і соціальному захисті, розвит-

ку освіти, науки, забезпеченню охорони здоров'я, безпеки праці, підвищенню кваліфікації і постійному професійному навчанню кадрів. Проблемою на підприємствах сфери неринкових послуг залишається низька оплата праці, недостатні інвестиції в технічне забезпечення, і як наслідок недостатня мотивація до високопродуктивної праці та інновацій. Залишковий метод фінансування виробників неринкових послуг переважає над сучасними програмно-цільовими формами планування діяльності.

Висновки

Продуктивність праці є важливим елементом системи оцінювання ефективності національної економіки. Для активного соціально-економічного розвитку країни цей показник має зростати випереджаючи і темп зростання ВВП, і рівень зростання доходів населення. Увага до цього аспекту економіки значно нижча, ніж до обсягів ВВП, темпів зростання промисловості, величини реальної заробітної плати, експорту, валютного курсу, інфляції, безробіттю. Можливості уряду впливати на продуктивність праці достатньо широкі, пов'язані з типовими формами непрямого макроекономічного стимулювання ринкової економіки і з методами прямого впливу через державний сектор та сферу неринкових послуг, які регулюються державою через головний аспект виробничих відносин – ціноутворення.

Передумовою зростання продуктивності праці є збільшення інвестицій та витрат на інновації (технічні, технологічні та організаційно-управлінські), що дозволяє розвивати виробництво високотехнологічних та конкурентоспроможних товарів та послуг. Як мінімум, необхідні на 50 відсотків більші витрати (до 23–25 відсотків обсягу ВВП в макроекономічному вимірі).

До сфери неринкових послуг відносяться, перш за все, освіта, медицина, державне управління, правопорядок та оборона, тобто ті сектори, які фінансуються з бюджету за адміністративно встановленими нормами та нормативами. Обсяги створеної в цих видах економічної діяльності щорічної доданої вартості залежать від зростання потреби і можливостей бюджету фінансувати їх забезпечення, в тому числі і щодо оплати праці в цих сферах неринкових послуг.

Якщо для стимулюючого впливу держави на продуктивність праці в цілому по економіці потрібне стимулювання ділової активності, макроеко-

номічна стабільність, розвиток підприємництва, фінансові ресурси для капітальних інвестицій, науково-технічна діяльність, розробка та впровадження інновацій, то в сфері неринкових послуг на першому місці можливості бюджету та політична воля уряду розвивати ці сфери національної економіки. Якщо військові потреби, оборонна діяльність та правопорядок фінансуються в останні роки з урахуванням реальної потреби, то інші сфери неринкових послуг – по залишковому методу. Потрібні зміни, перехід до програмно-цільових технологій і стратегічного планування розвитку сфери неринкових послуг.

Продуктивність праці в цих сферах потребує підтримки через нові технології та технічну модернізацію робочих місць. Фінансування науково-технічної підтримки та впровадження інновацій, своєчасної підготовки та перепідготовки персоналу до роботи на сучасному обладнанні та новими методиками. Має активно зростати капіталоємність цих сфер за рахунок бюджетних капітальних інвестицій. Кризовий (в результаті епідеміологічних загроз) 2020 рік показав на прикладі медичних послуг важливість якісного державного менеджменту в сфері неринкових послуг, навіть при наявності необхідних коштів. Головні недоліки виявилися у низькій оперативності і поганому плануванні використання коштів.

Продуктивність праці в галузях неринкових послуг безпосередньо залежить від інвестиційного, інноваційного та організаційного менеджменту фахівців уряду і може бути драйвером продуктивності всієї національної економіки.

Список використаних джерел

1. Дем'яненко В.В. Неринкові послуги: багатоканальність фінансування та нові функції управління. Економіка та становлення нової системи господарювання: К., 2002. № 4. С.70–80.
2. Класифікації інституційних секторів економіки України: наказ Державної служби статистики України від 03.12.2014 № 378.
3. Костенко Т. О. Основні напрями використання інноваційних чинників для підвищення продуктивності праці / Т. О. Костенко // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1. – С. 254–261. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2014_1_35
4. Статистичний щорічник України за 2019 рік / Державний комітет статистики. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. – 465 с.

5. Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua/Pages/default.aspx>

References

1. Demyanenko V.V., (2002), Non–market services: multi–channel financing and new management functions. Economics and the formation of a new management system: К., № 4, pp.70–80.
2. Classifications of institutional sectors of the economy of Ukraine: order of the State Statistics Service of Ukraine dated 03.12.2014 № 378.
3. Kulikov G., (2008), Ways to regulate wages in Ukraine, Work and salary, № 29, pp. 4–6.
4. Statistical Yearbook of Ukraine for 2019, State Statistics Committee, Kiev, State Enterprise «Information and Analytical Agency», (2020), 457 p.
5. International Labor Organization, [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ilo.org.ua/Pages/default.aspx>

Дані про автора

Шабранська Наталія Ігорівна,

к.е.н., с.н.с. ДНУ «Український інститут науково–технічної експертизи та інформації»
e–mail: tasha.stanker@gmail.com;

Данные об авторе

Шабранская Наталия Игоревна,

к.э.н. с.н.с. ГНУ «Украинский институт научно–технической экспертизы и информации»
e–mail: tasha.stanker@gmail.com

Information about the author

Nataliia Shabranska,

PhD in Economics, Senior Researcher of State Institution «Ukrainian Institute of Scientific and Technical Expertise and Information»
e–mail: tasha.stanker@gmail.com

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415505>
КОСТИШИНА Т.А.

Гідна праця та її оплата як детермінанти якості життя сільського населення

У сучасний період багато уваги приділяються дослідженню гідної праці, оплати праці та якості життя сільського населення. Виникає необхідність дослідити вплив формування гідної праці та її оплати на забезпечення якості життя населення, зокрема сільського населення. Метою статті є формування гідної праці та її оплати в контексті забезпечення якості життя сільського населення. У статті визначено основні підходи до формування гідної праці, охарактеризовані концептуальні підходи до удосконалення оплати праці в сучасних умовах. Отже, визначені підходи формування гідної праці та її оплати сприятимуть конкурентоспроможності персоналу, продукції, підвищенню ефективності діяльності, мотиваційному механізму та забезпеченню якості життя сільського населення.

Ключові слова: гідна праця, оплата праці, якість життя, якість життя сільського населення.

КОСТИШИНА Т.А.

Достойный труд и его оплата как детерминанты качества жизни сельского населения

В современный период много внимания отводятся исследованию достойного труда, оплаты труда и качества жизни сельского населения. Возникает необходимость исследовать влияние на формирование достойного труда и его оплаты на обеспечение качества жизни населения, в частности сельского населения. Целью статьи является формирование достойного труда и его оплаты в контексте обеспечения качества жизни сельского населения. В статье определены основные подходы к формированию достойного труда, охарактеризованы концептуальные подходы к совершенствованию оплаты труда в современных условиях. Итак, определены подходы формирования достойного труда и его оплаты будут способствовать конкурентоспособности персонала, продукции, повышению эффективности деятельности, мотивационному механизму и обеспечению качества жизни сельского населения.

Ключевые слова: достойная работа, оплата труда, качество жизни, качество жизни сельского населения.

Decent work and its payment as determinants of the quality of life of the rural population

In the modern period, much attention is paid to the study of decent work, wages and quality of life of the rural population. There is a need to investigate the impact of the formation of decent work and its payment on ensuring the quality of life of the population, in particular the rural population. The aim of the article is to form decent work and pay it in the context of ensuring the quality of life of the rural population. The article identifies the main approaches to the formation of decent work, describes the conceptual approaches to improving wages in modern conditions. Thus, certain approaches to the formation of decent work and its payment will contribute to the competitiveness of staff, products, increase efficiency, motivational mechanism and ensure the quality of life of the rural population.

Key words: decent work, wages, quality of life, quality of life of the rural population.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки України, політика забезпечення якості життя сільського населення тісно пов'язана з масштабними проектами, направленими на формування таких її детермінантів, як гідна праця та її оплата.

Згідно з Проектом Концепції розвитку сільських територій [1] з метою визначення відповідності існуючих програм реальним проблемам і потребам сільських територій, визначення ефективності використання ресурсів для реалізації визначених завдань, перегляду переліку визначених завдань та заходів програм, механізмів їх реалізації, прийняття рішень про продовження чи припинення реалізації програм; визначення пріоритетів наступних програм, доцільним є здійснення постійного моніторингу розвитку сільських територій. Основним критерієм ефективності чинних програм та одночасно їх кінцевою метою є зростання якості життя сільських мешканців, враховуючи формування гідної праці та її оплати.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми гідної праці, її українських реалій та механізмів забезпечення в різні періоди розвитку незалежної України детально розглянуті у працях низки вітчизняних науковців, зокрема: Колота А.М., Данюка В.М., Герасименко О.О., Новікової О.Ф., Петрової І.Л., Петюха В.М. Лісогор Л.С., Цимбалюк С.О., Лопушняк Г.С., Антонюк В.П., Гришинової О.А., Тютюнникової С.В. та інших.

Питанням оплати праці присвятили свої наукові дослідження вчені-економісти різних країн. Серед українських науковців варто відмітити Дороніну О.А., Карліна М.І., Кулікова Г.Т., Лібанову Е.М., Лук'янченко Н.Д., Нижника В.М., Семикіну М.В..

Серед вчених інших країн заслуговують уваги праці Лебедевої С.М., Міснікової Л.В., Колосової Р.П., Яковлева Р.А. та інших.

У той же час у працях сучасних вчених та фахівців мало приділяється уваги забезпеченню якості життя сільського населення, враховуючи розвиток таких детермінантів, як гідна праця та її оплата.

Метою статті є формування гідної праці та її оплати в контексті забезпечення якості життя сільського населення.

Виклад основного матеріалу. Сам термін «якість життя» вперше було вжито у роботі американського економіста Дж. Гелбрейта «Суспільство достатку» (1958 р.) і згадувалося в контексті аналізу переходу західного суспільства до постіндустріальної стадії розвитку. На початках не було чіткого розмежування між такими поняттями як «якість життя» та «рівень життя». Проте з часом до оцінки якості життя населення додалися оцінки нематеріальних складових, які акцентували увагу на соціальних умовах життя суспільства, результатом чого стали перші спроби побудови інтегрального показника якості життя населення, який об'єднав економічні, соціальні та екологічні індикатори [2].

Міжнародний індекс стандартів якості життя (International Living's Quality of Life Index), за яким здійснюється ранжування 192 країн, охоплює дев'ять категорій: вартість життя, культуру, економіку, навколишнє середовище, свободу, здоров'я, інфраструктуру, безпеку і ризик та клімат [3].

Поняття «якість життя» представляє собою структурну цілісність, тому може бути представлено як єдність цілого і його частин. Структура даного поняття, запропонована Т. В. Гавриловою, представлена такою [4]:

- якість населення (демографічні характеристики, здоров'я, рівень освіти);

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

- якість середовища проживання (природно–екологічні умови, економічний розвиток території, розвинутість соціальної інфраструктури, рівень особистої безпеки);

- якість діяльності (трудової, відпочинку, побутової, духовнокультурної і суспільно–політичної). На основі проведеного дослідження Т. В. Гаврилова виділяє 17 індикаторів, які найбільш часто використовуються для об'єктивної оцінки якості життя [5].

Фахівцями Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України за участю фахівців Державної служби статистики України розроблена методика вимірювання регіонального людського розвитку (РЛР) [6]. Результати розрахунків РЛР передбачається використовувати для моніторингу стану регіонального людського розвитку, вимірювання його прогресу та чинників, обґрунтування політики соціально–економічного розвитку регіонів України. До розрахунку регіонального індексу людського розвитку включено 33 показники, об'єднані у 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку: відтворення населення, соціальне становище, комфортне життя, добробут, гідна праця, освіта.

У центрі суспільного поступу є економічно активна людина, а тому створення умов для ефективною, безпечною захищеною праці має стати головною метою діяльності інститутів держави, сторін і суб'єктів соціального партнерства. Згідно точки зору Колота А.М., зосереджуючись на реаліях сьогодення, маємо визнати що гідна праця у нашому суспільстві на жаль і досі нестала домінантою та надійним джерелом сталого розвитку.

Нова економіка створює для економічно активної людини одночасно і нові можливості, і нові виклики, і нові випробування. Серед останніх одне з найболючіших – загострення проблеми гідної праці [7].

Реалізація концепції гідної праці на практиці – актуальна проблема для сучасної економіки та її інститутів. Це пов'язано як з дефіцитом гідної праці, що є реальністю сьогодення, так із роллю та значенням сфери праці для кожної економічно активної людини і суспільства загалом. Сфера праці повинна повноцінно виконувати свою місію за недодержання прав людини, збереження та поглиблення незахищеності, прогресуючої соціальної несправедливості, дефіциту гідних умов праці.

Поняття «гідна праця» в перше було сформульовано Генеральним директором МБП Х.А. Сомавія на 8 –й сесії Міжнародної конференції праці. У своїй доповіді він визначив гідну працю як працю з захищеними правами трудящих, яка забезпечує адекватний дохід і соціальну захищеність. Також гідна праця уособлює достатню працю в тому розумінні, що кожний індивід має повний і вільний доступ до можливостей заробляти й одержувати дохід. Крім того, додержання принципів гідної праці означає нові перспективи з погляду економічного і соціального розвитку, нові можливості, за яких зайнятість, дохід і соціальна захищеність можуть бути досягнуті без компромісу між правами трудящих і соціальними стандартами [8, с.106].

Більш широке визначення гідної праці наведено в пілотній програмі МОП щодо реалізації концепції гідної праці. В цьому документі остання трактується як праця, яка приносить адекватний дохід і при цьому залишає час для інших аспектів життя, надає надійності родині, поважає права людини, дає право голосу і відкриває дорогу соціальній інтеграції. Гідна праця це шлях, що поєднує економічні та соціальні цілі [9].

Особливості гідної праці в умовах становлення нової економіки окреслено в доповідях Генерального директора МБП «Гідна праця для всіх у глобальній економіці» та «Гідна праця в інформаційній економіці». Зокрема, гідною вважається праця за умов свободи, рівності, безпеки та поваги до людської гідності; [10] гідна – це продуктивна праця за якою поважаються права людини і гарантується безпека та захист, а також можливість брати участь у прийнятті всіх рішень, які можуть вплинути на діяльність трудящих [11].

Отже, головними характеристиками гідної праці у трактуванні Генерального директора МБП є гідний дохід, додержання прав у сфері праці, соціальна захищеність працівників, нові можливості для людини праці, які можуть досягатися без компромісу між правами трудящих і соціальними стандартами, за умов свободи, рівності, безпеки та поваги до людської гідності.

Базисом у провадження концепції гідної праці на макроекономічному рівні в Україні мають стати національні ініціативи щодо скорочення дефіциту гідної праці та наближення до європейських стандартів трудового життя. Виходячи з вище зазначеного, гідна праця на макrorівні це сус–

пільно корисна, продуктивна трудова діяльність у формальному секторі економіки, що здійснюється за досконалої суспільної організації праці, передбачає можливість доступу до гідних робочих місць за умови додержання прав і розвитку можливостей людини праці.

Головні орієнтири досягнення європейських стандартів трудового життя окреслено намірами про співробітництво в галузі зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей, які засвідчують формування глобального контуру вітчизняної економіки та українського соціуму. У контексті євроінтеграційних процесів концепт гідної праці, спрямований на забезпечення поліпшення якості людського життя, має охоплювати такі компоненти:

- збільшення кількості та поліпшення якості робочих місць з гідними умовами праці;
- сприяння розвитку соціальної та правової справедливості в контексті реформування ринку праці;
- сприяння створенню на ринку праці таким умов, які поєднували гнучкість і захищеність;
- стимулювання розвитку інклюзивних ринків праці, що сприяють залученню соціально вразливих осіб;
- зменшення обсягів неформальної економіки за допомогою трансформації нелегальної зайнятості;
- підвищення рівня забезпечення охорони здоров'я та безпечних умов праці;
- модернізація системи соціального захисту, зокрема щодо якості, доступності та фінансової стабільності;
- скорочення бідності та посилення соціальної єдності;
- забезпечення гендерної рівності та рівних можливостей, подолання дискримінації в усіх її формах і виявах;
- посилення можливостей соціальних партнерів і сприяння соціальному діалогу [12].

На макрорівні гідна праця постає динамічною комбінацією умов, можливостей інститутів – норм, за спільної дії яких забезпечується ефективна, вільна захищена, сприятлива за умовами зайнятості, за якої працівник має змогу одержувати прийнятний трудовий дохід, розвивати свій потенціал і самореалізуватися, а роботодавець – підвищувати конкурентоспроможність і забезпечувати збалансований розвиток організації.

Основними складовими забезпечення гідної праці на мікрорівні можна назвати такі:

- надання доступу до робочих місць, які підпадають під визначення «гідне робоче місце»;
- створення безпечних, комфортних умов праці на робочих місцях, які підпадають під визначення «гідні умови праці»;
- забезпечення можливості застосовувати досконалі форми та методи організації праці;
- забезпечення основоположних прав працюючих у сфері праці;
- надійний соціальний захист від ризиків, що виникають у процесі трудової діяльності;
- розширення можливостей зайнятих у суспільному виробництві, зокрема: можливостей розвивати трудовий потенціал і підвищувати конкурентоспроможність;
- можливостей участі у різноманітних формах виробничої демократії;
- можливостей захищати власні інтереси як індивідуально, так і через представницькі органи соціального партнерства (соціального діалогу);
- можливостей вибору в процесі трудової діяльності, а саме вибору форми зайнятості, режиму роботи тощо.

Гідна праця на індивідуальному (особистісному) рівні – це праця, яка є одночасно ефективною, безпечною, захищеною та такою, що забезпечує розвиток можливостей впливати на прийняття соціально значущих рішень, щодо умов праці, одержання прийнятних доходів; на формування та розвиток колективно–договірної практики; обстоювати свої інтереси на засадах соціального діалогу.

Розуміння компонент гідної праці на індивідуальному «особистісному» рівні має передбачати міру задоволення базових потреб і статус працівника. Для працівників, зусилля яких спрямовані на задоволенні базових потреб, гідної слід вважати працю, яка задовольняє індивідам за своїми моральними, матеріальними, якісними, кількісними та змістовними характеристиками, не завдає шкоди здоров'ю, і сприяє розвитку здібності людини. При цьому під моральними характеристиками розуміють відсутність суперечностей між узвичаєними морально–етичними нормами та духовними цінностями індивіда; під матеріальними – достатній для задоволення базових потреб індивіда та членів його родини рівень винагороди за працю; під якісними – характеристики організації робочого місця; під кількісним – час, витрачений індивідом на трудову діяльність виходячи

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

з можливостей вибирати оптимальну тривалість робочого часу та з достатності доходу для забезпечення свого існування; під змістовним – функції, зміст виконаної роботи. Головними ознаками гідної праці для згаданої категорії працівників є забезпечення мінімальних стандартів у сфері доступності та безпеки праці. Для працівників, у яких базові потреби задоволені, актуалізуються такі вектори гідної праці, як можливість забезпечити гідний рівень життя та можливість самовираження. Як бачимо, на особистісному рівні переплітаються об'єктивні та суб'єктивні аспекти гідної праці, які можуть варіювати залежно від їх сприйняття самими працівниками [7, с. 47 – 48].

З метою забезпечення якості життя сільського населення необхідним детермінантом окрім гідної праці є її оплата. Формування оплати праці в умовах трансформаційних змін в економіці України повинно бути основою для:

- підвищення платоспроможного попиту сільського населення на товари і послуги;
- створення ефективних мотивів і стимулів до праці, підвищення її якості і продуктивності;
- створення умов для формування конкурентоспроможного персоналу;
- створення умов для реформування соціальної сфери, як засобу зменшення державних витрат і потенційного джерела інвестицій у реальний сектор.

Основними завданнями формування оплати праці в контексті забезпечення якості життя сільського населення мають бути:

- визначення заходів на державному, регіональному рівнях та на рівні підприємств, спрямованих на забезпечення зростання номінальної заробітної плати та формування джерел її подальшого підвищення;
- забезпечення стабільного зростання реальної заробітної плати, базуючись на макроекономічній ситуації та фінансово–економічному стані підприємств;
- удосконалення механізмів державного і колективно–договірного формування оплати праці;
- відновлення функцій заробітної плати по розширеному відтворенню робочої сили і наближення її рівня до реальної вартості робочої сили на ринку праці;
- реалізація заходів щодо посилення захисту прав працівника на своєчасне одержання заробітної плати та зниження ризиків в оплаті праці.

В економічній системі, що розвивається в умовах глобалізації, формування оплати праці в контексті забезпечення якості життя сільського населення повинно здійснюватись за рахунок співвідношення державного регулювання, договірного регулювання, моделей визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві.

Формування концептуальних підходів до формування оплати праці на рівні підприємств з метою забезпечення якості життя сільського населення повинно базуватись на наступних принципах:

- поєднання системного й індивідуального підходу в оплаті праці, яке дозволить підвищити мотивацію працівників, знизити суб'єктивізм в оцінці результатів праці, удосконалити індивідуалізацію в оплаті праці;
- відповідність цілей системи оплати праці і мотивації стратегічним цілям діяльності підприємств;
- врахування мотиваційних чинників та потреб працівників;
- усунення де мотивуючих чинників: конфліктності, внутрішнього дискомфорту, недосяжності цілей і завдань, відсутності необхідних ресурсів для виконання завдань, відсутності залежності оплати праці від індивідуального вкладу працівника;
- прозорість та зрозумілість системи оплати праці;
- справедливість в оплаті праці;
- комплексність винагород, яка полягає у формуванні оплати праці як за індивідуальні, так і за колективні результати діяльності працівників;
- своєчасність виплати винагород;
- тотальність системи оплати праці, яка поєднує матеріальну і нематеріальну винагороду;
- формування оплати праці з урахуванням результатів моніторингу галузевого та регіонального рівнів оплати праці;
- залучення персоналу до удосконалення оплати праці;
- надання повноважень підприємствам і покладання на них контролю за дотриманням гендерної рівності і недопущення дискримінації у трудових відносинах за ознакою статі.

Формуючи підходи до формування оплати праці в контексті забезпечення якості життя сільського населення необхідно враховувати суттєвий вплив зовнішніх чинників до яких відносяться:

- гнучка політика ціноутворення;
- підвищення реальної заробітної плати до рівня вартості робочої сили, що з одного боку підвищить рівень споживання, а з іншого – забезпечить при-

скорення реалізації продукції, стане стимулом і запорукою подальшого розвитку підприємств, підвищення заробітної плати і рівня життя;

- реорганізація кадрової політики держави і підприємств у напрямку розвитку конкурентоспроможної робочої сили, її мобільності, регулювання зайнятості з метою забезпечення її ефективності;
- реформування інвестиційної, податкової, кредитної політики з метою створення нової системи, яка б стимулювала формування робочої сили нового ринкового типу: з високою мотивацією до ефективної праці, з розвиненим економічним мисленням, здатної діяти самостійно, завзято, активно у процесі організації нових підприємств, впровадження прогресивних методів праці і технологій, створення нових робочих місць;
- удосконалення трудового законодавства з метою попередження негативних процесів на ринку праці, посилення трудової мотивації, соціальної захищеності населення, забезпечення дотримання законів та законності.

Висновки

Вищезазначені підходи формування гідної праці та її оплати сприятимуть конкурентоспроможності персоналу, продукції, підвищенню ефективності діяльності, мотиваційному механізму та забезпеченню якості життя сільського населення. Гідна праця та оплата праці є вихідною ланкою у процесі реформування управління не тільки з позицій подальшого удосконалення визначених процесів, а й з позицій нових ідеологій принципів і підходів до вирішення завдань забезпечення якості життя сільського населення. Обґрунтовано, що ланцюг «гідна праця – оплата праці – мотиваційний механізм – нові ідеї – нові технології – нова організація управлінської праці – якість життя сільського населення» повинен постійно розвиватись і удосконалюватись.

Список використаних джерел

1. Проект Концепції розвитку сільських територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>
2. Гришина И. В. Качество жизни населения регионов России: методология исследования и результаты комплексной оценки [Электронный ресурс] / И. В. Гришина, А. О. Польшев, С. А. Тимонин. – Режим доступа : <http://www.publications.hse.ru>
3. Спиридонов С. П. Индикаторы качества жизни и методологии их формирования [Электронный ре-

сурс]. – Режим доступа : <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2010/04/31.pdf>

4. Методика вимірювання регіонального людського розвитку: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua>

5. Методика оценки качества жизни: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sops.ru>

6. Потенціал України та його реалізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.icps.com.ua/pub/files/48/55/ICPS%20UKR%20report.pdf>

7. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення : монографія / [А.М. Колот, В.М. Данюк, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2017. – 500 с.

8. Достойный труд : доклад Генерального директора / 87-я сессия Междунар. Конф. Труда. – Женева : МБТ, 1999. – С. 106.

9. IOL. 2000. Decent work pilot program [Electronic resource]. – Available from : <http://www.ilo.org/public/english/bureau/dwpp/>

10. Decent work for all in a global economy [Electronic resource]. – Available from: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/dgo/speeches/somavia/1999/seattle-htp>

11. Decent work in the information economy : Report of Director-General. – Geneva. – December 2000.

12. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : між нар. документ від 27.06.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011

References

1. Proekt Kontseptsii rozvytku silskykh terytorii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://minagro.gov.ua>
2. Hryshyna Y. V. Kachestvo zhyzny naseleniya rehyonov Rossyy: metodolohyia yssledovaniya y rezultaty kompleksnoi otsenky [Elektronnyi resurs] / Y. V. Hryshyna, A. O. Pольшev, S. A. Tymonyn. – Rezhym dostupa : <http://www.publications.hse.ru>
3. Spyrudonov S. P. Yndykatory kachestva zhyzny y metodolohyy ykh formirovaniya [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa : <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2010/04/31.pdf>
4. Metodyka vymiriuvannia rehionalnoho liudskoho rozvytku: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.idss.org.ua>
5. Metodyka otsenky kachestva zhyzny: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa : <http://www.sops.ru>

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

6. Potentsial Ukrainy ta yoho realizatsiia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.icps.com.ua/pub/files/48/55/ICPS%20UKR%20report.pdf>

7. Hidna pratsia: imperatyvy, ukrainski realii, mekhanizmy zabezpechennia : monohrafiia / [A.M. Kolot, V.M. Daniuk, O.O. Herasymenko ta in.]; za nauk. red. d.e.n., prof. A.M. Kolota. – K.: KNEU, 2017. – 500 s.

8. Dostoinyi trud : doklad Heneralnoho dyrektora / 87–ya sessyia Mezhdunar. Konf. Truda. – Zheneva : MBT, 1999. – S. 106.

9. IOL. 2000. Decent work pilot program [Electronic resource]. – Available from : <http://www.ilo.org/public/english/bureau/dwpp/>

10. Decent work for all in a global economy [Electronic resource]. – Available from: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/dgo/speeches/somavia/1999/seattle.html>

11. Decent work in the information economy : Report of Director–General. – Geneva. – December 2000.

12. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy–chlenamy, z inshoi storony : mizh nar. dokument vid 27.06.2014 [Elektronnyi resurs]. –

Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011

Дані про автора

Костишина Т.А.,

д-р екон. наук, проф., зав. кафедрою управління персоналом, економіки праці та економічної теорії ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Данные об авторе

Костишина Т.А.,

д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой управления персоналом, экономики труда и экономической теории вузов Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»

Data about the author

T. Kostishina,

Dr. Econ. Sciences, Prof., Head Department of Personnel Management, Labor Economics and Economic Theory, Ukoopspilka University «Poltava University of Economics and Trade»

УДК 332.1:631.14:637.12

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4415511>

КРАВЧЕНКО М.В.

Прогнозування інвестиційно–інноваційного забезпечення та конкурентноспроможності економічної безпеки аграрного сектора в Україні

Розвиток інтегрованих процесів у сільськогосподарському виробництві ґрунтується на паритеті окремих спеціалізованих галузей з виробництва сировини, зберігання, переробки та продажу готової продукції споживачам, які працюють у суспільному поділі праці, на єдиний інтегрований основі виробництва. Це поетапна організаційна інтеграція. Здатність підприємства конкурувати з іншими виробниками в межах певного ринкового простору визначає основу її конкурентоспроможності. У цій статті досліджено теоретичні основи створення конкурентної переваги в аграрному секторі. Розроблений методологічний підхід для контролю конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Організаційно–економічні заходи щодо підвищення конкурентної переваги господарств аграрного сектору є виправданими. Управління конкурентоспроможністю на предмет економічних відносин передбачає всебічний аналіз впливу системи на внутрішні та зовнішні чинники та використання сучасних науково обґрунтованих методів оцінювання.

Ключові слова: конкурентоспроможність, методичні підходи, аграрний сектор, переваги, аграрні підприємства, інтегровані системи.

КРАВЧЕНКО Н.В.

Прогнозирование инвестиционно–инновационного обеспечения и конкурентоспособности экономической безопасности аграрного сектора в Украине

Развитие интегрированных процессов в сельскохозяйственном производстве основывается на паритете отдельных специализированных отраслей по производству сырья, хранения, переработ–

ки и продажи готовой продукции потребителям, работающих в общественном разделении труда, в единой интегрированной основе производства. Это поэтапная организационная интеграция. Способность предприятия конкурировать с другими производителями в пределах определенного рыночного пространства определяет основу ее конкурентоспособности. В этой статье исследованы теоретические основы создания конкурентного преимущества в аграрном секторе. Разработан методологический подход для контроля конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Организационно–экономические мероприятия по повышению конкурентного преимущества хозяйств аграрного сектора оправданы. Управление конкурентоспособностью на предмет экономических отношений предполагает всесторонний анализ влияния системы на внутренние и внешние факторы и использование современных научно обоснованных методов оценки.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методические подходы, аграрный сектор, преимущества, аграрные предприятия, интегрированные системы.

KRAVCHENKO M.V.

The prognostication of investment–innovative providing and competitiveness of economic security of agrarian sector is in Ukraine

The development of integrated processes in agricultural production is based on the parity of certain specialized industries for the production of raw materials, storage, processing and sale of finished products to consumers working in the social division of labor, on a single integrated basis of production. This is a phased organizational integration. As a system of self–organization, the market of organic products consists of many interdependent structural elements, which are divided into subsystems depending on the type of product, its purpose and regional market constraints. The market of organic products is characterized by a high degree of technological diversification of production, which allows to produce different types of products. However, the substitution of goods (commodity substitution) between the main types of products is very limited, and we can very tentatively talk about the demand, supply and price of consumers in the market. The ability of an enterprise to compete with other manufacturers within a certain market space determines the basis of its competitiveness. Specific analytical reviews of methods for assessing competitiveness and individual competitive advantage, as well as specific limitations of the methods also confirm the practical value of each of these methods. Therefore, the study of competitiveness should be based on the use of several additional sets of methods that reflect all the necessary aspects of its formation and in the future the formation of an integrated assessment of competitiveness and individual competitive advantage. This article examines the theoretical foundations of creating a competitive advantage in the agricultural sector. A methodological approach to control the competitiveness of agricultural enterprises has been developed. Organizational and economic measures to increase the competitive advantage of farms in the agricultural sector are justified. Competitiveness management in terms of economic relations involves a comprehensive analysis of the impact of the system on internal and external factors and the use of modern scientifically sound evaluation methods.

Keywords: the competitiveness, methodical approaches, agrarian sector, advantages, agrarian enterprises, integrated systems.

Постановка проблеми. Виробництво якісної органічної продукції та ефективність роботи підприємства особливо важливі у зв'язку з поширенням інтеграційних процесів. В останні роки вітчизняні аграрні підприємства працюють у нестабільному конкурентному середовищі, а для забезпечення стабільної конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта із стратегічної точки зору було прийнято науково доцільний підхід до управління конкурентоспроможністю. Враховуючи сьгоднішні ринкові

відносини, які характеризуються посиленою конкуренцією, обмеженою фінансовою безпекою виробників, невизначеністю та мінливістю політичних, економічних та соціальних факторів, основним завданням сільськогосподарських підприємств виступає ефективність управлінські рішень.

У цьому контексті дослідження щодо формування та розвитку конкурентоспроможності підприємств у аграрному секторі є особливо актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання методології та практики вибору, що дозволяють підприємствам стати більш конкурентоспроможними в аграрному секторі, розглядаються в дослідженнях вітчизняних та міжнародних економічних наукових дослідників: Г. Азоєва, В. Андрійчука, А. Атамаса, Л. Березіної, І. Вініченка, О. Гончаренко, П. Макаренка, М. Малика, А. Маршала, Л. Мельника, Л. Михайлової та ін. Однак системний підхід до розуміння конкурентоспроможності як складної економічної категорії, співвідношення конкурентоспроможності до конкурентної переваги підприємства та організаційно–економічного досягнення конкурентоспроможності на ринку сільськогосподарської продукції до кінця не розглянуто.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико–методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо формування й підвищення конкурентних переваг підприємств аграрного сектору.

Постановка завдання:

– уточнити понятійний апарат проблеми дослідження, зокрема трактування сутності категорії «конкурентоспроможність» підприємства;

– удосконалити методичні підходи щодо управління конкурентоспроможності агропромислових підприємств;

– розробити організаційно–економічні заходи щодо підвищення конкурентних переваг підприємств агропромислового комплексу.

Об'єкт дослідження – процес управління та забезпечення конкурентних переваг підприємств аграрного сектору.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційно–інноваційне забезпечення економічної безпеки аграрного сектору в Україні передбачає інвестиції в різні активи підприємств, як наслідок оновлення основних засобів, обладнання, машини та устаткування, технології виробництва через інноваційний механізм. Інновації та нові технології є похідними від інвестицій, синергія яких забезпечує економічну безпеку економічних агентів галузі [1, С.7–10].

В науковій літературі індикаторами економічної безпеки аграрного сектору України визначаються зокрема «обсяги інвестицій в аграрний сектор,

у тому числі іноземних, рівня державної підтримки аграрних товаровиробників», а інвестиційна та інноваційна безпека є складовими економічної безпеки галузі. Зв'язок між інвестиційно–інноваційним забезпеченням та економічною безпекою аграрного сектору можна оцінити на основі динаміки індикаторів обсягів капітальних інвестицій, прямих іноземних інвестицій (або індексів) та такими показниками розвитку сільського господарства: індекси продукції сільського господарства, продуктивність праці аграрного сектору, обсяги доданої вартості аграрного сектору, рентабельність сільськогосподарських підприємств. Ці відносні показники найбільш точно відобразатимуть рівень економічної безпеки аграрного сектору.

Капітальні інвестиції є основою інноваційного розвитку. При цьому між прямими іноземними інвестиціями та капітальними інвестиціями існує прямий зв'язок: при збільшенні ПІІ відбувається підвищення рівня доступу до капіталу та ріст капітальних інвестицій; наявність капіталу в країні забезпечує більший рівень ПІІ. Основний результат – забезпечення росту продуктивності через науково–дослідну діяльність, ноу–хау та інновації.

Інвестиції в аграрний сектор резидентів (капітальні) та нерезидентів (ПІІ) суттєво відрізняються. Динаміка капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2010–2019 роки (Додаток Г) свідчить про пряму залежність між вкладенням в галузь та економічним ростом. Відтак, середній річний темп росту капітальних інвестицій в аграрний сектор становив 18,25% за 2010–2019 роки, зокрема найбільші темпи росту спостерігалися у 2011 році (48,84%), 2015–2017 роках (60,43%, 67,42% та 27,25%).

Структура капітальних інвестицій за видами активів за 2010–2019 роки свідчить про низький рівень вкладень в аграрну галузь, зокрема частка інвестицій в машини, обладнання та інвентар становила 32% у 2019 році, в землю – 0,36% у 2019 році (0,65% у 2010 році), в довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва – 0,96% у 2019 році (1,00% у 2010 році). Динаміка капітальних інвестицій з врахуванням інфляції скорочується з цілком об'єктивних причин: лівова частка робіт виконана за рахунок розвитку інфраструктури та вкладень в активи аграрними холдингами, налагоджені технологічні процеси, відбулося масштабне оновлення парку сільгосп–техніки (наприклад, великі агрохолдинги здебіль-

шого перейшли на використання провідних марок західної техніки). У 2018 року на гривню капітальних інвестицій у виробництво харчових продуктів та напоїв припадало 2,81 грн вкладень в сільське господарство. Для порівняння: цей показник у 2009 році становив 1 грн., в 2012 – 1,4 грн., в 2015 – 2,16 грн., в 2017 – 2,35 грн.

В умовах підвищених політико-економічних ризиків вітчизняні інвестори віддають перевагу короткостроковим інвестиціям: вкладення у вирощування кукурудзи, що дає змогу отримати за підсумками сезону 10–15% чистого прибутку. В результаті в АПК України в розрахунку на 1 грн. капітальних інвестицій в останні 2015–2019 роки припадає 2,64 грн. інвестицій в оборотні кошти. Відсоткові ставки за банківськими кредитами вище рентабельності витрат (Рис. 1.) в більшості інвестиційних проектів в аграрному секторі. У 2010 році вартість довгострокових кредитів для суб'єктів господарювання у національній валюті склала 17% річних, в іноземній валюті – 12,6% річних; у 2019 році – 19,9% та 7,4% відповідно. Станом на кінець жовтня 2020 року було видано банківські кредити на суму 64707 млн. грн. (8,76% від усього обсягу кредитування) для аграрних підприємств, зокрема до 1 року – 32 312 млн. грн. (8,46%), від 1 до 5 років – 29 622 млн. грн. (12,41%); більше 5 років – 2773 млн. грн. (2,35%). При цьому в частка кредитів в національній валюті склала 70,11%, в іноземній – 28,98%. Українські банки не є джерелом інвестиційного капіталу для АПК, не зва-

жаючи на достатню капіталізацію банків. Це зумовлено слабким захистом прав кредиторів та значними юридичними ризиками [2, С. 13–21].

При цьому, основними суб'єктами капітальних інвестицій виступають агро холдинги. Для прикладу, частка незавершених капітальних інвестицій ПАТ «МХП» в капітальних інвестиціях України у 2011 році становила 15,46%, у 2012 році – 16,92%, у 2013 році – 7,59%, у 2014 році – 2,84%, у 2015 році – 5,18%, у 2016 році – 2,8%, у 2017 році – 4,44%. Основна мета капітальних інвестицій аграрних підприємств – нарощування експортного потенціалу та вихід на зовнішні ринку збуту. Це забезпечило зростання частки прибутковості підприємств аграрного сектору з 2016 року. Для прикладу, у 2010 році рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств галузі склав 22,9%, у 2011 році – 23,2%, у 2012 році – 21,7%, у 2013 році – 11,3%, у 2014 році – 20,6%, у 2015 році – 41,7%, у 2016 році – 32,4%, у 2017 році – 22,4%, у 2018 році – 18,3%, у 2019 році – 19,2% (Рис. 2). Внутрішній ринок характеризується наявністю потенціалу до зросту, зокрема виробництва та споживання м'яса, фруктів та риби.

Індекс капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство у 2011–2019 роках в середньому становив 115,39%, зокрема досягаючи пікових значень у 2011 році (135,4%), 2015 році (127,15), 2016 році (149,5%), 2017 році (130,7%). Це означає залежність аграрного сектору від зовнішніх шоків та коливань на зовнішніх



Рисунок 1. Динаміка рентабельності виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах, %

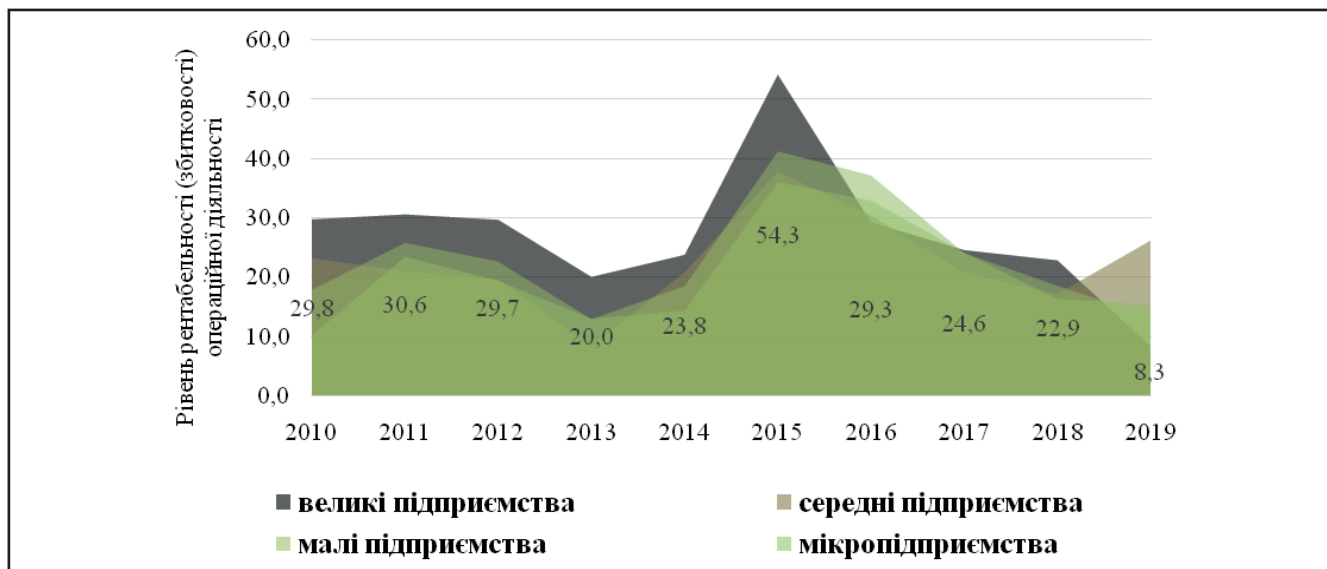


Рисунок 2. Динаміка рівня рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств аграрного сектору за розмірами підприємств у 2010–2019 роках, %

ринках, зокрема валютних коливань. Для прикладу, попит на зовнішніх ринках на сировину аграрного сектору та відповідно обсяги експорту сировини галузі зростали найбільшими темпами у 2010–2011 роках (1,13% та 1,067% відповідно) та 2015–2017 роках (1,75%, 2,11% та 2,05% відповідно). Залежність між капітальними інвестиціями та розвитком аграрного сектору нелінійна, про що свідчить Рисунок 3. Важко відстежити прямий зв'язок між цими змінними. Очевидно, між безпекою аграрного сектору та інвестиційним забезпеченням є трансмісійний механізм, що через інші змінні визначає рівень впливу інвестицій на сільське господарство [3, С.59–65].

Залежність між капітальними інвестиціями та продуктивністю праці в підприємствах, які здійснювали сільськогосподарську діяльність, також нелінійна (Рис. 4). Це означає наявність трансмісійного механізму впливу інвестицій на безпеку аграрного сектору.

Прямі іноземні інвестиції в Україну в аграрний сектор за 2010–2019 роки в середньому скорочувалися на 2,08% щороку (Таблиця 1). При цьому частка ПІІ аграрного сектору становила у 2010 році 1,72%, у 2019 році – 1,37% (середня частка за 2010–2019 роки 1,59%), тому структурні зрушення в розвитку аграрного сектору відсутні, рівень інноваційного забезпечення низький.

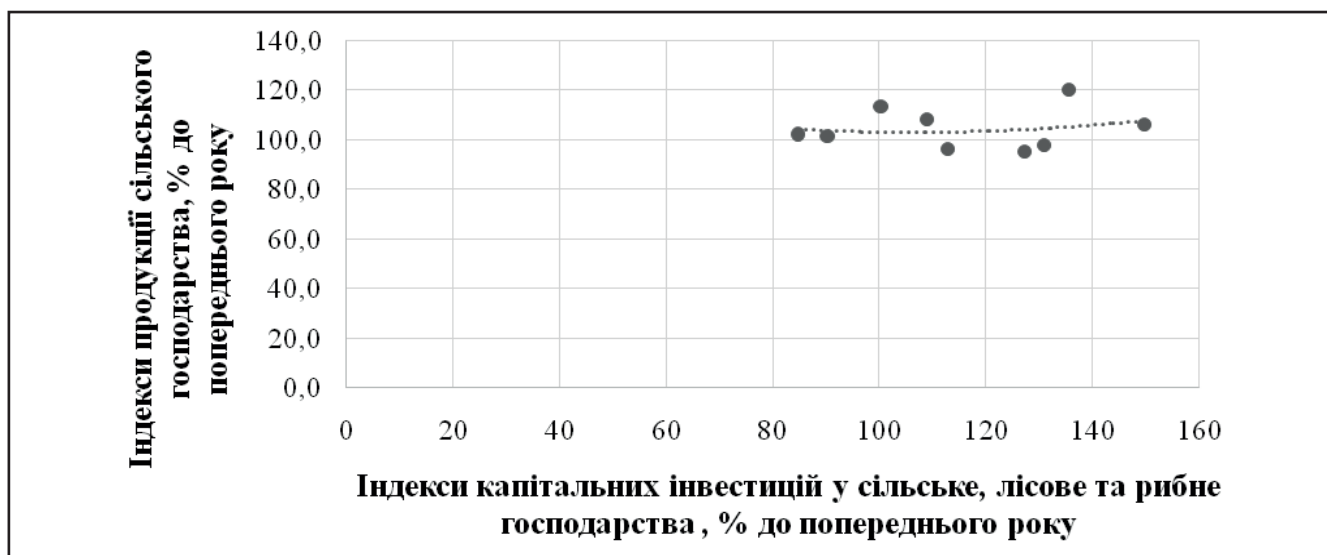


Рисунок 3. Динаміка залежності індексів продукції аграрного сектору від індексів капітальних інвестицій в аграрний сектор у 2011–2019 роках

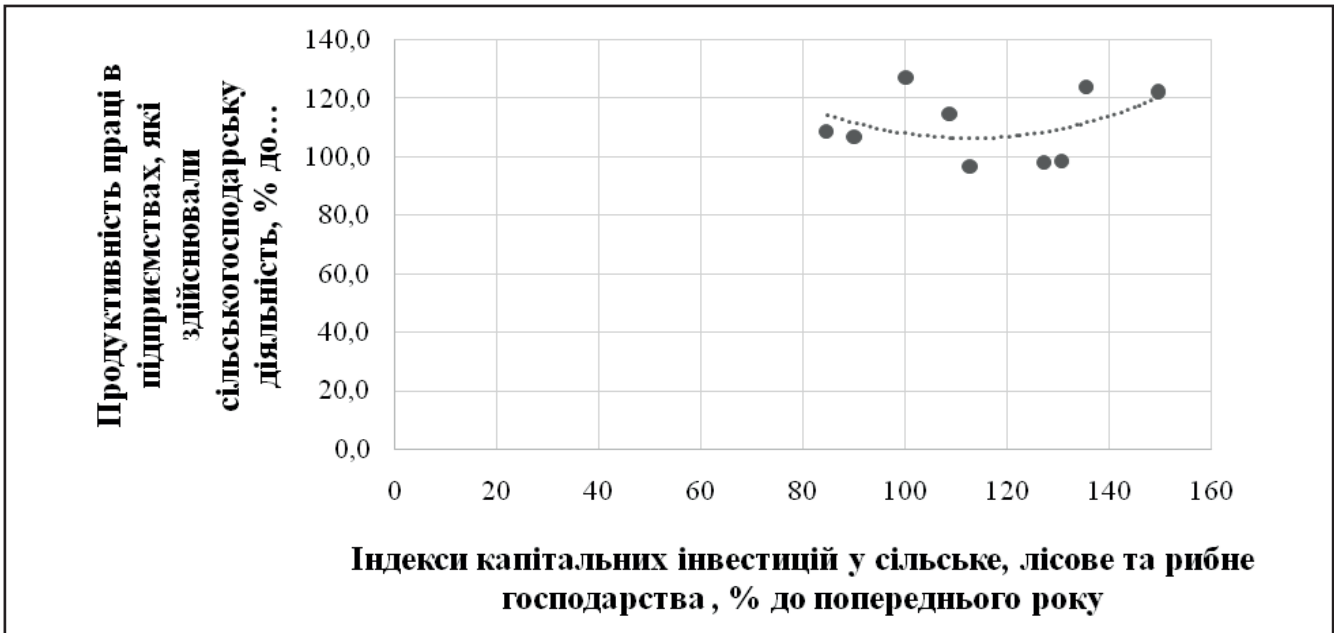


Рисунок 4. Динаміка залежності індексів продуктивності праці в підприємствах, які здійснювали сільськогосподарську діяльність, від індексів капітальних інвестицій в аграрний сектор у 2011–2019 роках

Це зокрема пояснюється сировинною структурою економіки України, суттєвою часткою оптової торгівлі в економіці, що не стимулює приватний сектор та інвесторів вкладати кошти в аграрну інфраструктуру, активи підприємств сільського господарства. Особливість аграрного сектору України полягає у тому, що головними інвесторами галузі є українські компанії – агро-виробники. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) характеризуються різновекторною динамікою, надходять у відносно невеликих обсягах і спрямовані зазвичай або в переробку сільськогосподарської продукції, або в фінансовий сектор (наприклад, лізинг агротехніки). В основне агро-виробництво здійснюють вкладення українські компанії, використовуючи різні форми фінансування активів (позиковий та власний капітал). Бурхливе зростання інвестицій в галузь припало на 2013–2015 роки через пріоритетність галузь як драйверу економічного росту. Практика доводить швидку окупність інвестицій в аграрний сектор (в середньому за 3,4 роки, а в рослинництві, в сегменті таких культур, як соняшник, соя або кукурудза, окупність становить 1,5 роки). Бюджетні витрати на підтримку агро-виробників скорочуються. В умовах нестабільності аграрні компанії перенаправляють інвестиції в приріст оборотних активів, які з однієї сторони забезпечують швидку окупність з іншої, – зву-

жують перспективи стратегічного розвитку. Через підвищений рівень ризиків великі агрохолдинги виводять інвестиційні ресурси в більш безпечні для їх капіталу зони. [4, С.34–39].

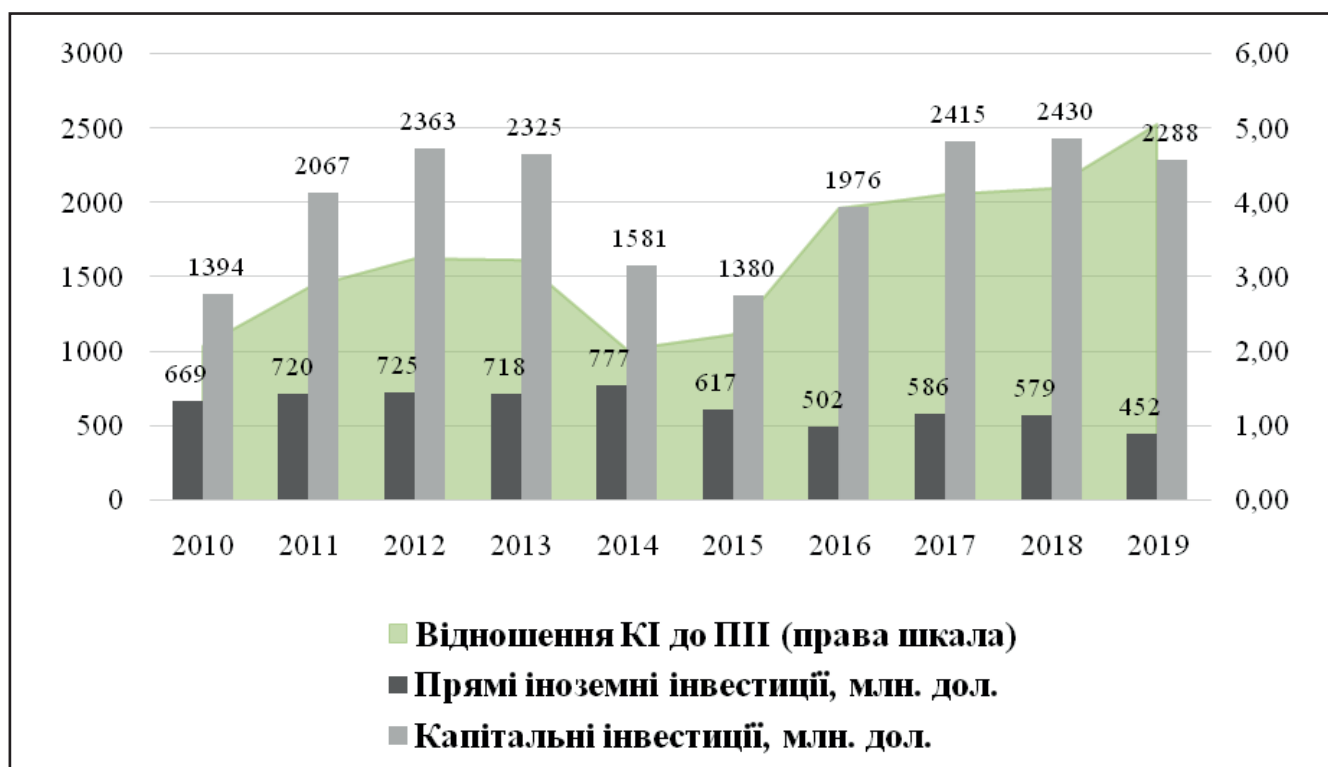
В цілому тенденції капітальних інвестицій та ПІІ характеризуються переважанням вкладень резидентів в активи аграрних підприємств (Рис. 5), тоді як частка коштів нерезидентів скорочується. Низький рівень інвестиційної привабливості аграрного сектору України в цілому відображає низький рівень економічної безпеки.

Регіональні обсяги ПІІ варіюються залежно від розвитку сільського господарства в регіоні. Відповідно до Плану спільних дій Державної служби статистики України (далі – Держстат) та НБУ, починаючи з 2020 року до Національного банку передано повноваження щодо публікації статистики ПІІ для створення єдиного джерела даних з єдиною методологією розрахунку. Це дозволяє провести аналіз регіональних особливостей ПІІ в аграрний сектор (Таблиця 2).

Найбільша частка ПІІ у 2019 році у таких областях: Харківська (16%), Київська (10%), Чернігівська (6%) Львівська (5%), Дніпропетровська (5%), Івано-франківська (5%), Тернопільська (5%), Вінницька (4%). При цьому, середній річний темп росту суттєво відрізняється, що означає різний рівень інвестиційної привабливості регіонів.

Таблиця 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за секторами економіки у 2010–2019 роках, млн. дол.

	Обсяги на 1 січня					На 31 грудня 2019	Середньорічний темп росту, %
	2010	2016	2017	2018	2019		
Усього	38 992,9	32 122,5	31 230,3	31 606,4	32 905,1	35 809,6	-0,85
Сільське, лісове та рибне господарство	669,2	502,2	586,2	578,6	451,9	542,1	-2,08
Промисловість	16 473,7	9 893,6	9 667,6	10 543,7	10 823,4	11 595,9	-3,45
Будівництво	1 082,2	1 104,1	1 043,3	919,5	983,5	1 036,4	-0,43
Оптова та роздрібна торгівля	4 341,1	5 247,4	5 106,5	4 957,8	5 480,2	5 662,5	2,69
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	923,6	1 088,0	1 086,0	985,3	1 043,0	1 088,4	1,66
Тимчасове розміщення та організація харчування	354,1	332,6	330,0	343,3	355,5	349,5	-0,13
Інформація та телекомунікації	1 572,3	2 089,4	2 075,7	2 100,1	2 201,1	2 939,6	6,46
Фінансова та страхова діяльність	8 973,2	4 350,1	3 627,4	3 526,3	3 641,1	4 557,6	-6,55
Операції з нерухомим майном	2 371,3	3 882,1	3 764,4	3 796,3	4 258,2	4 495,7	6,61
Професійна, наукова та технічна діяльність	1 133,1	2 222,6	2 253,5	2 131,1	2 096,9	2 223,0	6,97
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	872,1	1 222,7	1 507,3	1 550,9	1 377,4	1 113,2	2,47
Інші галузі	226,7	172,5	167,0	156,6	165,5	179,3	-2,32

**Рисунок 5. Динаміка капітальних інвестицій та прямих іноземних інвестицій**

Таблиця 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор України за регіонами економіки у 2015–2019 роках, млн. дол.

	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	Середньорічний темп росту, %
Усього	1780,03	474,76	587,91	587,20	444,87	-22,37
Вінницька	78,29	25,04	21,92	17,29	19,38	-0,41
Волинська	15,12	12,71	12,97	12,51	14,49	28,57
Дніпропетровська	95,69	15,20	27,81	79,44	23,65	132,27
Донецька	6,46	3,92	0,69	0,37	2,93	-11,07
Житомирська	19,14	18,72	19,93	21,24	9,54	-12,98
Закарпатська	5,52	2,22	2,82	3,26	2,13	-14,20
Запорізька	18,38	3,81	3,21	3,28	4,46	-25,26
Івано–Франківська	110,69	51,62	54,22	56,56	24,30	-24,36
Київська	143,18	85,01	83,12	71,69	42,40	28,10
Кіровоградська	40,38	1,31	1,65	2,27	5,57	-16,15
Луганська	5,84	0,85	0,82	0,83	1,02	-8,26
Львівська	31,48	30,28	31,44	20,85	20,98	-34,37
Миколаївська	27,04	4,95	5,14	4,16	2,47	-19,90
Одеська	6,47	2,64	2,56	1,76	2,01	-16,18
Полтавська	67,59	10,95	13,78	13,83	12,84	-35,06
Рівненська	15,29	4,02	2,48	2,88	1,60	-28,03
Сумська	34,54	6,74	6,98	7,24	4,42	52,78
Тернопільська	73,01	4,33	4,58	16,91	22,05	155,98
Харківська	46,93	11,59	9,86	8,48	70,21	-16,36
Херсонська	52,20	21,02	14,06	8,46	14,15	-35,62
Хмельницька	142,94	10,06	10,16	8,01	5,66	-32,30
Черкаська	123,05	19,45	20,15	17,28	11,34	-10,96
Чернівецька	16,96	9,71	11,04	1,15	2,01	16,70
Чернігівська	17,78	10,99	11,92	16,12	26,00	-10,31
м. Київ	586,08	107,64	214,59	191,34	99,26	-22,37

Висновки

Таким чином, аналіз інвестиційно–інноваційного забезпечення економічної безпеки аграрного сектору свідчить про такі особливості стану інвестиційної привабливості та потенціалу розвитку інновацій: потенціал розробки механізмів стимулювання розвитку кооперативів та малого підприємництва; вирішення земельних питань для залучення прямих іноземних інвестицій через правові механізми; захист прав кредиторів через прийняття нормативно–правових актів та інтеграцію технологій для можливості ідентифікації власників земельних ресурсів, де розміщені виробничі потужності аграрних підприємств; формування механізмів державної підтримки фермерства та

впровадження інновацій в розвиток технологічних процесів аграрних підприємств [5, С.368].

Список використаних джерел

1. Акмаєв А.І. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації. Культура народів Причорномор'я. 2007. Вип. 99. С. 7–10.
2. Александрова О.В. Економічна стійкість сільськогосподарського виробництва як основний чинник його конкурентоспроможності. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. 2012. №2. Т. 3. С. 13–21.
3. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста. Экономика і організація управління: зб. наук. пр. 2008. № 3. С. 59–65.

4. Бугай В.З., Омельченко В.М. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства. Держава та регіони. 2008. № 1. С. 34–39.

5. Мельник С.І. Основні напрямки формування конкурентних переваг аграрних підприємств України в ринкових умовах : монографія. Луганск : Ноулідж, 2010. 368 с.

References

1. Akmaiev A.I. (2007) Udoskonalennia otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva v umovakh hlobalizatsii [Improving the assessment of the competitiveness of the enterprise in the context of globalization]. Kultura narodov Prychernomorja, Vol. 99. pp. 7–10.

2. Aleksandrova O.V. (2012) Ekonomichna stiiikist silskohospodarskoho vyrobnytstva yak osnovnyi chynnyk yoho konkurentospromozhnosti [Economic stability of agricultural production as a major factor in its competitiveness]. Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu, no. 2, T. 3. pp. 13–21.

3. Alekseenko N.V. (2008) Ustoichyvoe razvytye predpriatyia kak faktor ekonomycheskoho rosta [Sustainable development of the enterprise as a factor of economic growth]. Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia: zb. nauk. Pr, no. 3. pp. 59–65.

4. Buhai V.Z., Omelchenko V.M. (2008) Analiz ta otsinka finansovoi stiiikosti pidpriemstva [Analysis and

assessment of the financial stability of the enterprise]. Derzhava ta rehiony, no. 1. pp. 34–39.

5. Melnyk S.I. (2010) Osnovni napriamky formuvannia konkurentnykh perevah ahrarykh pidpriemstv Ukrainy v rynkovykh umovakh: monohrafiia [The main directions of formation of competitive advantages of agrarian enterprises of Ukraine in market conditions: monograph]. Luhansk: Noulidzh (in Ukrainian)

Дані про автора

Кравченко Микола Володимирович,

к.е.н., доцент Дніпровський державний аграрно–економічний університет

e-mail: Kravchenkonik777@ukr.net

Данные об авторах

Кравченко Николай Владимирович,

к.э.н., доцент Днепропетровский государственный аграрно–экономический университет

e-mail: Kravchenkonik777@ukr.net

Data about author

Mykola Kravchenko,

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, taxation and management of financial and economic security

e-mail: Kravchenkonik777@ukr.net

УДК 614.215:33.012

<http://doi.org/10.5281/zenodo.4419786>

СУБОТА М.В.

ДЕМИДОВА М.М.

Складові ціннісних переваг при формуванні бізнес–моделі надання оздоровчих послуг та зміцнення соціально–економічної безпеки сталого розвитку санаторно–курортних закладів

Предметом дослідження є теоретико–методологічні засади формування якісних санаторно–курортних послуг як передумова сталого розвитку підприємств.

Метою дослідження є обґрунтування складових ціннісних переваг при формуванні бізнес–моделі надання оздоровчих послуг та зміцнення соціально–економічної безпеки сталого розвитку санаторно–курортних закладів.

Методи дослідження. У дослідженні використано сукупність наукових методів і підходів, у тому числі логічного узагальнення, системний, метод порівнянь, графічно–табличний, що дозволило забезпечити концептуальну єдність дослідження.

Результати роботи. У статті визначено фактори впливу та основні складові ціннісних переваг, які доцільно враховувати при формуванні бізнес–моделі надання оздоровчих послуг та зміцнення соціально–економічної безпеки сталого розвитку санаторно–курортних закладів.

Галузь застосування результатів. В галузі економічних наук та в практичній діяльності санаторно–курортних підприємств.

Висновки. Основні підсумки дослідження та його теоретико–методологічні результати можна звести до наступного формулювання: визначено основні складові ціннісних переваг, які варто враховувати СКЗ при формуванні власних бізнес–моделей надання оздоровчих послуг та зміцнення СЕБ СР СКЗ. У нашому випадку пропозиція цінності є основним елементом моделі, який забезпечує якісну складову санаторно–курортних послуг, адже формує прихильність споживача до послуги саме цього СКЗ та є основним елементом, що забезпечує задоволення його потреб, і безпосередньо впливає на СЕБ СР СКЗ. Аналізуючи ціннісні пропозиції, які пропонують санаторно–курортні заклади, виокремлено найбільш суттєві фактори, що впливають на створення цінності для споживача оздоровчих послуг, СКЗ та громади і можуть підвищувати СЕБ СР СКЗ. Аналіз факторів, що впливають на формування цінності для досліджуваних СКЗ підтверджує значне домінування саме фінансово–економічних чинників.

Ключові слова: формування, ціннісні переваги, оздоровчі послуги, бізнес–моделі, соціально–економічна безпека, сталий розвиток, санаторно–курортні заклади.

СУББОТА Н.В.
ДЕМИДОВА М.М.

Составляющие ценностных предпочтений при формировании бизнес–модели предоставления оздоровительных услуг и укрепления социально–экономической безопасности устойчивого развития санаторно–курортных учреждений

Предметом исследования являются теоретико–методологические основы формирования качественных санаторно–курортных услуг как предпосылка устойчивого развития предприятий.

Целью исследования является обоснование составляющих ценностных предпочтений при формировании бизнес–модели предоставления оздоровительных услуг и укрепления социально–экономической безопасности устойчивого развития санаторно–курортных учреждений.

Методы исследования. В исследовании использованы совокупность научных методов и подходов, в том числе логического обобщения, системный, метод сравнений, графически–табличный, что позволило обеспечить концептуальное единство исследования.

Результаты работы. В статье определены факторы влияния и основные составляющие ценностных предпочтений, которые целесообразно учитывать при формировании бизнес–модели предоставления оздоровительных услуг и укрепления социально–экономической безопасности устойчивого развития санаторно–курортных учреждений.

Область применения результатов. В области экономических наук и в практической деятельности санаторно–курортных предприятий.

Выводы. Основные итоги исследования и его теоретико–методологические результаты можно свести к следующей формулировке: определены основные составляющие ценностных предпочтений, которые следует учитывать SKU при формировании собственных бизнес–моделей предоставления оздоровительных услуг и укрепления СЕБ СР СКЗ. В нашем случае предложение ценности является основным элементом модели, который обеспечивает качественную составляющую санаторно–курортных услуг, ведь формирует приверженность потребителя к услуге именно этого SKU и является основным элементом, обеспечивающим удовлетворение его потребностей, и непосредственно влияет на СЕБ СР СКЗ. Анализируя ценностные предложения, которые предлагают санаторно–курортные учреждения, выделены наиболее существенные факторы, влияющие на создание ценности для потребителя оздоровительных услуг, SKU и общества и могут повышать СЕБ СР СКЗ. Анализ факторов, влияющих на формирование ценности для исследуемых SKU подтверждает значительное доминирование именно финансово–экономических факторов.

Ключевые слова: формирование, ценностные предпочтения, оздоровительные услуги, бизнес–модели, социально–экономическая безопасность, устойчивое развитие, санаторно–курортные учреждения.

SUBOTA M.V.
DEMYDOVA M.M.

Components of value advantages in the formation of a business model for the provision of health services and strengthening the socio–economic security of sustainable development of sanatoriums

The subject of the study is the theoretical and methodological principles of formation of quality sanatorium services as a prerequisite for sustainable development of enterprises.

The purpose of the study is to substantiate the components of value advantages in the formation of a business model of health services and strengthening the socio–economic security of sustainable development of sanatoriums.

Research methods. The study used a set of scientific methods and approaches, including logical generalization, system, comparison method, graphical and tabular, which allowed to ensure the conceptual unity of the study.

Results of work. The article identifies the factors of influence and the main components of value advantages, which should be taken into account in the formation of a business model of health services and strengthening the socio–economic security of sustainable development of sanatoriums.

Field of application of results. In the field of economic sciences and in the practical activities of sanatoriums.

Conclusions. The main results of the study and its theoretical and methodological results can be summarized as follows: the main components of value advantages that should be taken into account VHF in the formation of their own business models of health services and strengthening SEB SR VHF. In our case, the value proposition is the main element of the model, which provides a quality component of spa services, because it forms the consumer's commitment to the service of this SCC and is the main element that meets its needs and directly affects SEB SR SCC. Analyzing the value proposals offered by sanatoriums, the most significant factors that affect the creation of value for the consumer of health services, SCI and the community and can increase the SEB SR SCC. Analysis of the factors influencing the formation of value for the studied SCR confirms the significant dominance of financial and economic factors.

Key words: formation, value advantages, health services, business models, social and economic security, sustainable development, sanatoriums.

Постановка проблеми. Дослідження умов економічного розвитку країни демонструє тісний зв'язок із розвитком суб'єктів господарювання. Серед важливих передумов динамічного розвитку вітчизняної економіки, покращення економічних та соціальних показників країни є сталий розвиток вітчизняних санаторно–курортних підприємств. Розвиток підприємництва будується на основі ринкових умов, форм господарювання та договірних відносин [1]. Зміни, які відбуваються в умовах сьогодення, диктують нові вимоги на ринку, зокрема до якості товарів та послуг. Адже якість пропонованих товарів чи послуг є основою забезпечення їх конкурентоспроможності.

В сучасних умовах санаторно–курортних підприємства, їх діяльність за час незалежності України перейшла шлях від державозалежного функціонування до конкурентного середовища, основою якого є залучення споживачів через надання якісних оздоровчих послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемами функціонування санаторно–курортних підприємств, в тому числі і питаннями забезпечення якості оздоровчих послуг займалися такі вчені як: С. Васильчак, О. Галаченко, О. Драган, В. Іванишин, П. Калита, І. Сисоєнко, В. Стафійчук, Н. Вандяк та інші. Однак у працях вказаних авторів не висвітлено ряд питань, зокрема, які пов'язані із

моделюванням процесів формування якісних санаторно–курортних продуктів та їх впливу на сталий розвиток оздоровниць.

Метою статті є дослідження обґрунтування складових ціннісних переваг при формуванні бізнес–моделі надання оздоровчих послуг та зміцнення соціально–економічної безпеки сталого розвитку санаторно–курортних закладів.

Виклад основного матеріалу. Під час розробки оздоровчих послуг та системи їх надання у санаторно–курортних закладах (надалі СКЗ) вирішується головне завдання – зробити якість і цінність послуги невід’ємною частиною обслуговування, а це означає, що не тільки послуга і обслуговування є неподільними, а й категорії – «якість» і «послуга», які доцільно розглядати у взаємозв’язку [2]. Основним способом дослідження об’єктів певної системи соціально–економічної безпеки сталого розвитку санаторно–курортних закладів (надалі СЕБ СР СКЗ) є моделювання. Цей спосіб часто зводиться до набору гіпотез та процедури модельного експерименту, яка виконується за допомогою умовних зображень об’єктів або аналогів, що мають аналогічні до об’єктів істотно важливі характеристики. Крім основних структурних елементів, аналог повинен відображати системні зв’язки і ключові риси об’єктів [3].

В управлінні СЕБ СР СКЗ, так і за окремими напрямками їх діяльності має застосовуватись бізнес–моделювання, засноване на побудові та описі відповідних бізнес–моделей. Бізнес–модель для СЕБ СР СКЗ має визначити ключові принципи та логіку ведення бізнесу, причинно–наслідкові зв’язки в системі управління [4].

Сьогодні універсальної концепції моделювання бізнес–процесів для забезпечення СЕБ СР СКЗ не існує. Найпопулярнішою концепцією сьогодні є модель, запропонована Остервальдером А. та Піньюром Ю. [5], які визначили дев’ять її компонентів. Основними елементами моделі, окрім пропозиції цінності, є сегменти ринку, канали розподілу, відносини із споживачами, потоки доходів, ключові ресурси, ключові види діяльності, ключові партнери та структура витрат.

Варто зазначити, що спільною рисою для майже усіх моделей є інтеграція її компонентів навколо певного основного елементу. У нашому випадку пропозиція цінності є основним елементом моделі, який забезпечує якісну складову санаторно–курортних послуг, адже формує прихильність

споживача до послуги саме цього СКЗ та є основним елементом, що забезпечує задоволення його потреб, і безпосередньо впливає на СЕБ СР СКЗ. З точки зору маркетингу ціннісна пропозиція є основою санаторно–курортних послуг, маючи на увазі суть переваг, які отримує споживач, використовуючи конкретні оздоровчі процедури. У науковій літературі поняття цінності споживача ототожнюється з поняттям ланцюга доданої вартості Портера [6], однак це не зовсім так, адже вона стосується переважно вигід, які одержує споживач послуги, тоді як ланцюг доданої вартості генерує переваги (в тому числі і фінансові) для підприємства. У цьому випадку додана вартість, що створюється в процесі надання санаторно–курортних послуг конвертується у прибуток СКЗ.

На думку Солятте А., усі запропоновані розуміння сутності «бізнес–модель» умовно можна розділити на два підходи [7]. Основний підхід – ціннісний, що зорієнтований на процес формування цінності для споживачів та самого підприємства. Такий підхід спрямований, насамперед, на зовнішнє оточення організації. За такого підходу бізнес–модель логічно описує, у який спосіб організація створює і поставляє клієнтам цінність, а сама набуває вартість – економічну, соціальну та інші форми вартості [7].

Дослідження діяльності СКЗ виявило, що при застосуваннях бізнес–моделей у діяльності СКЗ обмежувалися лише моделюванням розвитку певних видів рекреаційних послуг. Окрім того необхідно відзначити фрагментарність такого моделювання та абстрактність у розумінні бізнес–моделей, без відповідної структуризації та візуалізації процесів.

Для аналізу ціннісної пропозиції, яку на даний час надають досліджувані СКЗ, було використано дані проведеного анкетування. Метою аналізу, було визначення рівня застосування різних бізнес–моделей або їх компонентів, зокрема ціннісної пропозиції на рівні санаторно–курортних закладів. Це було здійснено відповідно до структури бізнес–моделі CANVAS (Value Proposition Canvas – Шаблон ціннісної пропозиції).

У дослідженні було адаптовано методологію проведеного анкетування до структури бізнес–моделі. На даному етапі бізнес–моделювання основним завданням було зосередитись, серед великої кількості досліджуваних факторів, виключно на ціннісних пропозиціях СКЗ, які формують осно–

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ву бізнес–моделі, зокрема емпіричне дослідження стосувалось лише цінності для споживача СК послуг, створення доданої вартості для СКЗ та цінності для громади, що підвищують СЕБ СР СКЗ.

У ході поглибленого дослідження було виявлено, що фактичні уявлення про бізнес–моделювання на досліджуваних підприємствах санаторно–курортної сфери є доволі декларативними. Більшість керівників СКЗ уявляють його абстрактно, без будь–якої текстової чи графічної візуалізації, яка б відображала зв'язки між компонентами архітектури моделі. Можна сказати, що використання інструментів бізнес–моделювання на досліджуваних СКЗ є випадковим і фрагментарним. Однак було виявлено, що СКЗ мали інші розроблені документи, що описують ділову активність, а саме: статут, інструкції, оперативні плани, інвестиційні бізнес–плани та стратегії. Отже, можна зробити висновок, що на досліджуваних СКЗ здійснювалась фрагментарна розробка окремих сфер ділової активності, оскільки керівники СКЗ провадили управлінську діяльність відповідно до визначених процедур, ключових цілей та планів ділової активності на конкретних рівнях управління. Однак повноцінного моделювання процесів виявлено не було.

Аналізуючи ціннісні пропозиції, які пропонують санаторно–курортні заклади, ми виокремили найбільш суттєві фактори, що впливають на створення цінності для споживача оздоровчих послуг, СКЗ та громади і можуть підвищувати СЕБ СР СКЗ.

Експертами було визначено по три найбільш суттєвих фактора внутрішнього середовища як позитивного, так і негативного впливу. Найбільш суттєвими факторами позитивного впливу на формування цінності для споживача СК послуг визначено: рівень обслуговування (М5), гнучкість цінової політики (М4), здорове та екологічне харчування (Е3).

У формуванні цінності для СКЗ беруть участь такі найбільш суттєві чинники: прибутковність (С12), продуктивність праці (Т2), структура джерел формування капіталу (С7).

Отже, аналіз факторів, що впливають на формування цінності для досліджуваних СКЗ підтверджує значне домінування фінансово–економічних чинників. Натомість факторам, що формують цінність для суспільства не приділено належної уваги. Було виявлено, що існуюча система управління соціально–економічною без–

пекою СКЗ не враховує соціальних цінностей. Такі фактори впливу, які можна було б охарактеризувати як інвестиції у сталий розвиток місцевої громади (рівень навчання персоналу (Т5), утилізація відходів екологічним способом (Е1), енергозбереження (Е5), застосування екологічних технологій та матеріалів у діяльності (Е4)), згідно опитування, не набрали значимої ваги, або мали негативний вплив.

Для розробки сталої моделі соціально–економічної безпеки СКЗ варто розуміти, що господарська діяльність у сфері оздоровлення на шляху до досягнення своєї основної мети – отримання прибутку, паралельно впливає (позитивно, або негативно) на стан навколишнього природного середовища та добробут громадян. Застосування ефективного підходу до процесу проектування оздоровчих послуг звільняє від необхідності точного прогнозування загального впливу господарської діяльності СКЗ на навколишнє природне середовище для розробки сталих бізнес–моделей.

Матриця оптимізації факторів впливу на сталий розвиток СКЗ є інструментом стимулювання сталого бізнес–моделювання, що дає можливість виявляти та оптимізувати позитивні та негативні ефекти соціально–економічної безпеки санаторно–курортної діяльності та реалістичної оцінки їх впливу на сталий розвиток СКЗ. Вона структурована на трьох рівнях, які враховують усі потенційні категорії впливу на рівні санаторно–курортного продукту чи послуги (фактори прямого впливу), на управлінському рівні (фактори непрямого впливу) та на рівні системи (фактори соціокультурних змін) (див. таблицю).

Основними перевагами цього інструменту є те, що він є простим у використанні і що його можна використовувати як генератор вхідних даних для формування сталої бізнес–моделі CANVA для проектування якісних санаторно–курортних послуг.

Виходячи з вищезазначених результатів досліджень, стає зрозуміло, що питання впровадження принципів сталого розвитку наразі не входить до пріоритетів СКЗ. Тому існує потреба не лише у підвищенні обізнаності керівників щодо цих питань, а й у заохоченні до їх впровадження на основі успішних прикладів практичного впровадження принципів сталого розвитку в господарську діяльність СКЗ. Надзвичайно важливою є зміна розуміння ціннісної пропозиції керівництвом СКЗ. Зважаючи на необхідність

впровадження принципів сталого розвитку у санаторно-курортну діяльність, досліджувану пропозицію цінності необхідно уточнити та розділити на такі елементи, як: ціннісна пропозиція для споживача санаторно-курортних послуг, додана вартість підприємства (СКЗ), а також ціннісна пропозиція для громади (така як захист природного середовища).

Ціннісна пропозиція для споживача СК послуг в контексті цілей сталого розвитку вимагає визначення переваг, які він отримає, перебуваючи в комфортних умовах, що забезпечує належний рівень санаторно-курортної інфраструктури, насолоджуючись природою та культурною спадщиною місцевої громади. Ці елементи дозволять

споживачу реалізувати свої цілі. Зважаючи на високий рівень їх диференціації, а іноді навіть суперечливий характер, неможливо визначити універсальні компоненти для кожного санаторно-курортного підприємства, оскільки вони можуть включати реалізацію рекреаційних цілей, пізнавальних цілей, оздоровчих та розважальних цілей, та ін. Для впровадження принципів сталого розвитку доцільним є проведення екологічно-пізнавальних заходів.

Цінність для СКЗ формується за рахунок створеної доданої вартості не лише за рахунок підвищення прибутковості або збільшенні обсягу цільового ринку, але й за рахунок інших вигод (наприклад формування іміджу підприємства, в

Матриця оптимізації факторів впливу сталої бізнес-моделі розвитку СЕБ СР СКЗ*

Позитивні (максимізація)

Негативні (мінімізація)

Фактори прямого впливу

Максимізація переробки відходів або повторного використання

можливість повторного використання матеріалів, які вважаються «відходами» та забруднюють навколишнє середовище;
створення «промислового симбіозу» з відповідними промисловими партнерами дослідження потенціалу використання енергоощадних технологій у діяльності підприємства
Переваги для постачальника та споживача
Потенційно нижчі виробничі витрати
Потенційне право на субсидування, отримання грантів та податкові пільги
Переваги для бренду

Мінімізація техногенного впливу циклу на життєвий цикл

Використання сировину з низьким екологічним впливом
Оптимізація процесу надання послуг
Процеси розподілу декарбонізації
Переваги для постачальника та споживача
Попередження штрафних санкцій за дотримання екологічного законодавства
Більша привабливість для екологічно обізнаних клієнтів
Економія енергії та матеріалів
Зниження виробничих витрат
Незалежність від нестабільних цін на ресурси

Фактори опосередкованого впливу

Максимізація потенціалу оптимізації та заміщення

Удосконалення технологій для оптимізації використання ресурсів
Визначення потенційних ризиків погіршення якості
Оцифровізація, віртуалізація, дематеріалізація
Переваги для постачальника та споживача
Вища цінність для клієнта
Вищий ринковий потенціал

Мінімізація зносу та виведення з експлуатації

Виявлення та мінімізація споживання раніше необліковуваних ресурсів
Відповідність технічного забезпечення сучасним вимогам
Переваги для постачальника та споживача
Зниження використання енергії та ресурсів
Зниження витрат на усунення технічних несправностей

Фактори соціокультурних змін

Максимізація процесів інтенсифікації та інтелектуального прийняття рішень

Використання елементів гейміфікації
Застосування технологій SMART у прийнятті рішень
Удосконалення важелів управління для оптимізації діяльності, спрямованої на задоволення потреб споживача,
Переваги для постачальника та споживача
М'яке наставництво («підштовхування») споживача до корисної поведінки
Більш ефективні процеси прийняття рішень

Мінімізація системних ризиків та наслідків зворотного ефекту

Зворотній ефект
Попередження можливого збільшення споживання ресурсів у сукупному масштабі (парадокс Джевонса)
Уникнення надмірної оптимізації процесів за рахунок сталого розвитку
Врахування зростаючої складності системи
Переваги для постачальника та споживача
Підвищення цінності послуги чи продукту

* Джерело: власна розробка автора



Формування ціннісних переваг для зміцнення СЕБ СР СКЗ*

* Джерело: власна розробка автора

тому числі за рахунок екологічності), що виникають в результаті здійснення господарської діяльності СКЗ.

У цьому контексті варто підкреслити здатність СКЗ створювати та розвивати місцевий туристичний продукт, забезпечувати високу якість надання оздоровчих послуг, що відповідають очікуванням споживачів, а також сприяти економічному розвитку місцевої громади та підтримувати її культурну спадщину.

Цінність для громади включає вигоди від економічної діяльності СКЗ, яку отримує місцева громада в економічному, культурному та екологічному контексті. Загалом ці переваги є результатами вирішення або полегшення поточних соціальних проблем як на місцевому, так і на глобальному рівнях. Вирішальною та очевидною вигодою для місцевої громади є зменшення рівня безробіття через створення додаткових робочих місць у сфері оздоровчого санаторно-курортного туризму. Екологічні чинники можуть передбачати запровадження норм щодо економії води та енергії, обмеження викидів вуглецю

від транспортних засобів та заохочення постачальників приєднуватися до програм, що підтримують збереження навколишнього природного середовища.

На рисунку визначено основні складові ціннісних переваг, які варто враховувати СКЗ при формуванні власної бізнес-моделі надання оздоровчих послуг та зміцнення СЕБ СР СКЗ. Перші дві категорії цінностей є результатом аналізу літературних джерел, що стосуються бізнес-моделювання та проведених емпіричних досліджень. Цінності для громади було сформовано в ході дослідження наукової літератури на основі критеріїв, розроблених Глобальною радою зі сталого розвитку туризму (Global Sustainable Tourism Council (GSTC) [8] та аналізу ключових видів діяльності в моделях санаторно-курортних підприємств.

Формування вичерпного переліку цінностей для всіх трьох груп (див. рисунок) дозволяє сформулювати основні виклики, на які санаторно-курортне підприємство повинно знайти відповіді при моделюванні компонентів сталої

бізнес–моделі надання санаторно–курортних послуг. Беручи до уваги розподіл компонентів, що використовуються нами у бізнес–моделі CANVA, це будуть «Ключові заходи для досягнення сталого розвитку (СР), тобто ті заходи, які необхідно здійснити для досягнення комплексних переваг у сфері надання санаторно–курортних послуг та оздоровчого туризму. Це, в свою чергу, також визначатиме вибір «Ключових партнерів для забезпечення СР СКЗ» як у короткостроковій так і в довгостроковій перспективі, «Необхідні ресурси забезпечення СР СКЗ» та «Потоки витрат СКЗ в контексті СР», що виникають в результаті створення додаткової соціальної цінності для громади.

Висновки

На основі проведеного дослідження одержано наступні теоретико–методологічні результати, які можна звести до такого формулювання: визначено основні складові ціннісних переваг, які варто враховувати СКЗ при формуванні власних бізнес–моделей надання оздоровчих послуг та зміцнення СЕБ СР СКЗ. У нашому випадку пропозиція цінності є основним елементом моделі, яка забезпечує якісну складову санаторно–курортних послуг, адже формує прихильність споживача до послуги саме цього СКЗ та є основним елементом, що забезпечує задоволення його потреб, і безпосередньо впливає на СЕБ СР СКЗ. Аналізуючи ціннісні пропозиції, які пропонують санаторно–курортні заклади, виокремлено найбільш суттєві фактори, що впливають на створення цінності для споживача оздоровчих послуг, СКЗ та громади і можуть підвищувати СЕБ СР СКЗ. Аналіз факторів, що впливають на формування цінності для досліджуваних СКЗ підтверджує значне домінування саме фінансово–економічних чинників.

Список використаних джерел

1. Субота М.В. Нормативно–правове забезпечення діяльності санаторно–курортних підприємств як основа їх економічної безпеки. Формування ринкових відносин в Україні. 2018. №12 (211). С. 143–148.
2. Лавлок К. Маркетинг услуг. Москва: Спб, Вильямс, 2005. 1008 с.
3. Стеченко Д.М., Чмир О.С. Методологія наукових досліджень: підручник. 2 вид. Київ: Знання, 2007. С. 317–318.

4. Кравченко М.О. Аналіз підходів до бізнес–моделювання діяльності підприємств. Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». 2010. № 4. С. 16–26.

5. Osterwalder A., Pigneur, Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley & Sons: Hoboken, NJ, USA, 2010. p. 59.

6. Porter M. Competitive Advantage. Free Press: New York, NY, USA, 1985. № 61.

7. Сооляттэ А. Ю. Бизнес–модель – ключ к развитию бизнеса на основе инноваций. Менеджмент инноваций. 2010. №1 (09). С. 25–34.

8. Global Sustainable Tourism Council. GSTC Criteria for Hotels. GSTC Criteria for Tour Operators. GSTC Criteria for Destinations. 2019. URL: <http://www.gstccouncil.org/gstc-criteria/> (accessed on 1 October 2020).

References

1. Subota M.V. Normatyvno–pravove zabezpechennia diialnosti sanatorno–kurortnykh pidpryiemstv yak osnova yikh ekonomichnoi bezpeky. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2018. №12 (211). S. 143–148.
2. Lavlok K. Marketynh usluh. Moskva: Spb, Vyliams, 2005. 1008 s.
3. Stechenko D.M., Chmyr O.S. Metodolohiia naukovykh doslidzhen: pidruchnyk. 2 vyd. Kyiv: Znannia, 2007. S. 317–318.
4. Kravchenko M.O. Analiz pidkhodiv do biznes–modeliuvannia diialnosti pidpryiemstv. Zbirnyk naukovykh prats «Suchasni pidkhody do upravlinnia pidpryiemstvom». 2010. № 4. S. 16–26.
5. Osterwalder A., Pigneur, Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley & Sons: Hoboken, NJ, USA, 2010. p. 59.
6. Porter M. Competitive Advantage. Free Press: New York, NY, USA, 1985. № 61.
7. Sooliattэ A. Yu. Byznes–model – kliuch k razvytyiu byznesa na osnove ynnovatsyi. Menedzhment ynnovatsyi. 2010. №1 (09). S. 25–34.
8. Global Sustainable Tourism Council. GSTC Criteria for Hotels. GSTC Criteria for Tour Operators. GSTC Criteria for Destinations. 2019. URL: <http://www.gstccouncil.org/gstc-criteria/> (accessed on 1 October 2020).

Дані про авторів

Субота Микола Васильович,

к.е.н., Подільський державний аграрно–технічний університет

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Демидова Марія Миколаївна,

к.е.н., Дніпровський державний аграрно–економічний університет

Данные об авторе

Суббота Николай Васильевич,

к.э.н., Подольский государственный аграрно–технический университет

Демидова Мария Николаевна,

к.э.н., Днепровский государственный аграрно–экономический университет

Data about the authors

Mykola Subota,

Ph.D., Podolsk State Agrarian Technical University

Marija Demydova,

Ph.D., Dnipro State Agrarian and Economic University

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Фактори зовнішнього тіньового «двоевладдя» як глобальна загроза національній безпеці	7
ГАРБАР В.А. Методи державного регулювання діяльності агрохолдингів	17
СІРКО А.В. Глобальні дисбаланси та дилеми для макроекономічної політики України.....	24
ТОРМОСОВ Р.Ю. Методологічні підходи до процесу розробки та формування змісту комплексної трирівневої національної стратегії сталого енергетичного розвитку	36
ЗАЛІЗНЮК В.П., СІВОЛАП С.А. Механізми інтернет маркетингу для супроводження публічного управління	47
ОВЕЧКІНА О.А. Основні риси сучасної транзитивної системи відносин власності в Україні	62

Інноваційно-інвестиційна політика

ПУЗИРЬОВА П.В. Основні фактори впливу на процес формування та розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу	72
---	----

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

СТУДІНСЬКИЙ В.А. Економічне краєзнавство в системі формування сучасного ринкового світогляду педагогів професійної школи в Україні	82
РИБАКОВА Л.П. Справедлива оцінка об'єктів ринкової вартості підприємства	87
ГЕРЗАНИЧ В.М., ІГНАТЮК К.О., ІГНАТЮК Д.А. Стратегічне маркетингове управління збутом торговельних підприємств	92
ІВАНЮТА Т.М., ЛУЦЕНКО В.О. Вплив процесів злиття та поглинання на конкурентоспроможність підприємств.....	96
ЧУМАЧЕНКО О.М. Проблеми глобалізації та формування європейського земельно-ресурсного простору.....	103
МОЛНАР О.С., РОЛЬ С.І., ІВАНИНА В.Ю. Стратегічне управління збутом у торговельних підприємствах в умовах ринкової економіки.....	109

Соціально-трудова проблеми

ШАБРАНЬСЬКА Н.І. Деякі аспекти державного впливу на продуктивність праці в сфері неринкових послуг	115
КОСТИШИНА Т.А. Гідна праця та її оплата як детермінанти якості життя сільського населення	125
КРАВЧЕНКО М.В. Прогнозування інвестиційно-інноваційного забезпечення та конкурентоспроможності економічної безпеки аграрного сектора в Україні	131
СУБОТА М.В., ДЕМИДОВА М.М. Складові ціннісних переваг при формуванні бізнес-моделі надання оздоровчих послуг та зміцнення соціально-економічної безпеки сталого розвитку санаторно-курортних закладів	139

СОДЕРЖАНИЕ

Макроэкономические аспекты современной экономики

ПРЕДБОРСКИЙ В.А. Факторы внешнего теневого «двоевластия» как глобальная угроза национальной безопасности.....	7
ГАРБАР В.А. Методы государственного регулирования деятельности агрохолдингов	17
СИРКО А.В. Глобальные дисбалансы и дилеммы для макроэкономической политики Украины.....	24
ТОРМОСОВ Р.Ю. Методологические подходы к процессу разработки и формирования содержания комплексной трехуровневой национальной стратегии устойчивого энергетического развития	36
ЗАЛИЗНЮК В.П., СИВОЛАП С.А. Механизмы интернет маркетинга для сопровождения публичного управления	47
ОВЕЧКИНА Е.А. Основные черты современной транзитивной системы отношений собственности в Украине.....	62

Инновационно–инвестиционная политика

ПУЗЫРЁВА П.В. Основные факторы влияния на процесс формирования и развития инновационного потенциала интегрированных структур бизнеса	72
--	----

Экономические проблемы развития отраслей и видов экономической деятельности

СТУДИНСКИЙ В.А. Экономическое краеведение в системе формирования современного рыночного мировоззрения педагогов профессиональной школы в Украине	82
РЫБАКОВА Л.П. Справедливая оценка объектов рыночной стоимости предприятия.....	87
ГЕРЗАНИЧ В.М., ИГНАТЮК Е.А., ИГНАТЮК Д.А. Стратегическое маркетинговое управление сбытом торговых предприятий	92
ИВАНЮТА Т.Н., ЛУЦЕНКО В.А. Влияние процессов слияния и поглощения на конкурентоспособность предприятий.....	96
ЧУМАЧЕНКО А.Н. Проблемы глобализации и формирования европейского земельно–ресурсного пространства	103
МОЛНАР А.С., РОЛЬ С.И., ИВАНИНА В.Ю. Стратегическое управление сбытом в торговых предприятиях в условиях рыночной экономики	109

Социально–трудовые проблемы

ШАБРАНСКАЯ Н.И. Некоторые аспекты государственного влияния на производительность труда в сфере нерыночных услуг.....	115
КОСТЫШИНА Т.А. Достойный труд и его оплата как детерминанты качества жизни сельского населения	125
КРАВЧЕНКО Н.В. Прогнозирование инвестиционно–инновационного обеспечения и конкурентоспособности экономической безопасности аграрного сектора в Украине.....	131
СУББОТА Н.В., ДЕМИДОВА М.М. Составляющие ценностных предпочтений при формировании бизнес–модели предоставления оздоровительных услуг и укрепления социально–экономической безопасности устойчивого развития санаторно–курортных учреждений.....	139

CONTENT

Macro-economic aspects of modern economy

PREDBORSKIJ V.A. Factors of external shadow «dual power» as global threat to national security	7
HARBAR V.A. Methods of state regulation of agroholding activities	17
SIRKO A.V. Global Imbalances and Dilemmas of Ukrainian Macroeconomic Policy.....	24
TORMOSOV R.Yu. Methodological approaches to elaboration and structuring of the comprehensive three-level national strategy for the sustainable energy development.....	36
ZALIZNIUK V.P., SIVOLAP S.A. Internet marketing mechanisms for public governance	47
OVECHKINA O.A. Main features of the modern transitive system of property relations in Ukraine	62

Innovation and investment policy

PUZYROVA P.V. The main factors of influence on the process of formation and development of innovative potential of integrated business structures	72
---	----

Economic problems of development of branches and types of economic activity

STUDINSKI V.A. An economic study of a particular region is in the system of forming of modern market world view of teachers of professional school in Ukraine	82
RYBAKOVA L.P. Fair valuation of the objects of market value of the enterprise	87
HERZANYCH V.M., IHNATYUK K.O., IHNATYUK D.A. Strategic marketing sales management of trade enterprises	92
IVANIUTA T.M., LUTSENKO V.O. The impact of mergers and acquisitions on the competitiveness of enterprises	96
CHUMACHENKO A.M. Problems of globalization and the formation of the European land and resource spa.....	103
MOLNAR O.S., ROL S.I., IVANYNA V.Yu. Strategic sales management in commercial enterprises in a market economy conditions	109

Social-labor problems

SHABRANSKA N.I. Some aspects of state influence on productivity of labor productivity in the non-market services sector	115
KOSTISHINA T.A. Decent work and its payment as determinants of the quality of life of the rural population.....	125
KRAVCHENKO M.V. The prognostication of investment-innovative providing and competitiveness of economic security of agrarian sector is in Ukraine	131
SUBOTA M.V., DEMYDOVA M.M. Components of value advantages in the formation of a business model for the provision of health services and strengthening the socio-economic security of sustainable development of sanatoriums.....	139

До авторів збірника

Шановні автори!

*Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
приймає до друку у збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– назва статті та анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– ключові слова на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– *постановка проблеми* у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– *формування цілей статті* (постановка завдання);
– *виклад основного матеріалу дослідження* з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– *висновки з даного дослідження* і перспективи подальших розвідок у даному напрямку;
– *список використаних джерел* (українською та англійською мовами).
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80
Сайт збірника наукових праць: <http://ndiime.org.ua/>; e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

К авторам сборника

Уважаемые авторы!

*Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
принимает к печати в научном сборнике
«Формирование рыночных отношений в Украине» статьи с экономической тематики*

При подаче статьи в редакцию необходимо оформить ее по представленным ниже правилам, а также тщательно проверить текст на предмет выявления грамматических, орфографических, стилистических и других ошибок!

1. Статья должна соответствовать тематической направленности сборника.
2. Обязательными являются рецензия специалиста (доктора наук) в соответствующей области науки.
3. В статье соответствии с требованиями ВАК необходимы следующие элементы:
Статья должна содержать: Библиографический показатель УДК, сведения об авторе (ах) фамилия, имя, отчество (автора полностью), место работы, должность, e-mail на трех языках;
– название статьи и аннотация на трех языках (украинский, русский, английский 1500–2000 знаков с пробелами), где четко сформулирована главная идея статьи и обоснована ее актуальность;
– ключевые слова на трех языках до 10 слов (украинский, русский, английский);
– *постановка проблемы* в общем виде и ее связь с важными или практическими задачами;
– *анализ последних исследований и публикаций*, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья;
– *формирование целей статьи* (постановка задачи);
– *изложение основного материала* исследования с полным обоснованием полученных научных результатов;
– *выводы из данного исследования* и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.
– *список использованных источников*, (на украинском и английском языках)
4. Объем – от 8 до 16 страниц, формата А4 через интервал 1,5. Поля: верхнее, нижнее, левое, правое – 2 см. Абзац – 5 знаков. Шрифт: Arial, размер – 12. Язык – украинский.
5. Фамилия, инициалы, ученая степень размещаются в правой верхней части листа.
6. Сведения об авторе: адрес, контактный телефон (домашний, рабочий).
7. Статьи, таблицы и формулы должны выполняться в редакторе Microsoft Word, если статья содержит формулы, то они должны набираться в редакторе формул Microsoft Equation, который встроен во все версии программы Word.
8. Если статья содержит графики или диаграммы, выполненные в других программах (например, Excel, Corel Draw и др.), То эти файлы также добавляются к статье в оригинале программ, в которых они выполнены.
9. Графики и диаграммы могут быть переданы в графических форматах: векторный – EPS, AI (шрифты сконвертированные в кривые) растровый – TIF, 300 dpi, 256 цветов серого.
10. Сноски в документе должны быть оформлены с помощью встроенных функций программы Word.
11. Названия файлов должны соответствовать фамилиям авторов.
12. Статьи предоставляются на электронном носителе обязательно добавляются статьи в распечатанном и качественном виде. Текст в электронном виде должен соответствовать тексту в напечатанном виде.
13. Статьи не должны содержать примечаний от руки и помарок, каждый лист статьи подписывается автором.
14. Ссылки на источники информации являются обязательными. Источники подаются в конце статьи с основными требованиями к библиографическим описаниям. Нумерация источников вдоль текста.
15. В случае невыполнения вышеуказанных требований редакция не принимает статей в печать.

Редакция научного сборника не несет ответственности за авторские права статей, которые подаются в печать.

Справки по телефонам: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80

Сайт сборника научных трудов: <http://dndiime.org.ua/>; e-mail: zbornik@ukr.net

Редакционная коллегия

To the authors of the collection!

Dear authors!

*State Research Institute of Informatization and Economic Modeling
accepts economic articles for printing in the scientific collection
«Market Relations Development in Ukraine»*

When submitting an article to the editorial board, it is necessary to compose it according to the following rules, as well as carefully check the text to detect grammar, spelling, stylistic and other errors!

1. The article should correspond to the thematic orientation of the collection.
2. The review of a specialist (doctor of sciences) in the relevant field of science is mandatory.
3. The following elements are required in the article in accordance with the requirements of the HAC:
The article should contain: UDC bibliographic index, information about the author(s) in three languages;
– the title of the article and an abstract in three languages (Ukrainian, Russian, English extended annotation), where the main idea of the article is clearly formulated and its relevance is substantiated;
– keywords in three languages, up to 10 words (Ukrainian, Russian, English);
– *problem statement in general* and its connection with important or practical tasks;
– *analysis of recent researches and publications* in which the solution to this problem was initiated and author is based on them; the emphasis of previously unsettled parts of the general problem to which the article is devoted;
– *formation of the goals of the article* (statement of the task);
– *an outline of the main research material* with the full justification of the obtained scientific results;
– *conclusions from this study* and prospects for further investigation in this direction.
– *list of used sources, references*
4. Volume – from 8 to 16 pages, format A4 in interval 1,5. Fields: upper, lower, left, right – 2 cm. Paragraph – 5 characters. Font: Arial, size – 12. Language – Ukrainian.
5. The last name, initials, scientific degree are placed in the upper right of the sheet.
6. Information about the author: address, contact phone (home, work).
7. Articles, tables and formulas must be executed in Microsoft Word editor, if the article contains formulas, they should be typed in the Microsoft Equation formula editor that is Built-in to all versions of Word.
8. If the article contains graphs or charts, execution in other programs (such as Excel, Corel Draw, etc.), then these files are also added to the article in the original programs in which they are executed.
9. Charts and diagrams can be transmitted in graphic formats: vector – EPS, AI (fonts converted into curves); raster – TIF, 300 dpi, 256 colors gray.
10. Entries in the document must be made using the built-in features of the Word program.
11. The names of the files should correspond to the names of the authors.
12. Articles are provided on an electronic carrier, as well as necessarily added articles in printed and high-quality form. The text in electronic form must correspond to the text in printed form.
13. Articles should not contain handwritten notes and stamps, each article letter is signed by the author.
14. References to sources of information are mandatory. Sources are provided at the end of the article with the basic requirements for bibliographic descriptions. Numbering sources along the text.
15. In case of non-fulfillment of the above-mentioned requirements, the editorial board does not accept articles for printing.

The edition of the scientific collection is not responsible for the copyrights of the articles submitted for publication.

Inquiries by phone: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80
Website of scientific bulletin: <http://dndiime.org.ua/>; e-mail: zbornik@ukr.net

Editorial team

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№10 (233) 2020 р.

Періодичність – щомісячник

Головний редактор Студінська Г.Я.
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 23.10.2020 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 18,13.
Гарнітура Europe. Наклад 100 прим.

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 р.
Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38
<http://dndiime.org.ua/>, e-mail: zbornik@ukr.net

**Государственный научно–исследовательский институт
информатизации и моделирования экономики**

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Сборник научных трудов

№10 (233) 2020 р.

Периодичность–ежемесячник

Главный редактор Студинская Г.Я.
Компьютерная верстка и дизайн Сердюк В.Л.

Подписано в печать 23.10.2020 р.
Формат 60x84 1/8. бумага офсетная
Усл. печатных. листов 18,13.
Гарнитура Europе. Наклад 100 экз.

Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации
Серия КВ 22545–12445ПР от 20.02.2017 г.
Адрес редакции 01014, г. Киев, бул. Дружбы Народов, 38
<http://dndiime.org.ua/>, e–mail: zbornik@ukr.net

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Collection of scientific works

No.10 (233) 2020

Frequency – monthly

Editor-in-Chief G. Studinska
Computer design and design V.Serdyuk

Signed for printing on 23.10.2020.
Format 60*84. 1/8. Paper offset
Conditional Printed Sheets 18,13.
Headset Europe. Circulation 100 copies

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling
Certificate of state registration of printed mass media
Series KV 22545–12445PR from 02.20.2017
Editorial address, 01014, m. Kyiv, bul. Druzhby Narodiv, 38
<http://dndiime.org.ua/>, e-mail: zbornik@ukr.net