

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№12 (247)**

Київ 2021

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 12 (247). – К., 2021. – 144 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІМЕ

Протокол №6 від 29.12.2021 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
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
КИЧКО І.І., 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

АГНЕСЦКА 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 rînkovîh vîdnosîn v Ukraîni

Abbreviated key title: Form. rînkovîh vîdnosîn 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, 2021. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12445ПР від 20.02.2017 року

© Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, 2021

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

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

**Сборник научных трудов
№ 12 (247)**

Киев 2021

**Формирование рыночных отношений в Украине: Сборник научных трудов
Вып. 12 (247). К., 2021. – 144 с.**

Рекомендовано Ученым Советом ГНИИМЭ
Протокол №6 от 29.12.2021 г.

Сборник статей посвящено 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)
ПАСИЧНИК 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
КИЗИМ Н.А., доктор экономических наук, профессор, член–корр НАНУ
КУЛЬПИНСКИЙ С.В., доктор экономических наук
КОРНЕЕВ В.В., доктор экономических наук, профессор
КРАСКЕВИЧ В.Е., доктор технических наук, профессор
ЛОПУШНЯК С., доктор экономических наук, профессор
КИЧКО И.И., 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, 2021. 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, 2021

State Scientific Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

**Collection of scientific works
№12 (247)**

Kyiv 2021

**Market Relations Development in Ukraine: Collection of scientific works
Volume 12 (247). K., 2021. – 144 p.**

Recommended by the Academic Council SSRIEM
Protocol No. 6 dated December 29, 2021

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
V. KORNEEV, Doctor of Economics, Professor
V. KRASKEVICH, Doctor of Technical Sciences, Professor
H. LOPUSHNIAK, Doctor of Economics, Professor
I. KYCHKO, 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, 2021. 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, 2021

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6089827>

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А.

Співвідношення понять «глибинна держава» та «тіньова «автономна» влада»

Предметом дослідження є теоретичні аспекти одного із стрижневих понять теорії тінізації влади – «тіньової «автономної» влади», дослідження його методами компаративного аналізу порівняно із вестернізованим поняттям «глибинна держава», виявлення методологічних переваг першого щодо аналізу неоімперіалістичного тінізаційного впливу на систему влади в Україні.

Метою дослідження є визначення переваг змісту та методологічних можливостей поняття «тіньова «автономна» влада» в системі дослідження тінізаційних модусів влади, його органічної системної сумісності із іншими поняттями гносеології тіньового парасуспільства в Україні.

Методи дослідження. У роботі використана сукупність наукових методів і підходів, у тому числі системний, структурно-функціональний, історичний, логічний, компаративний, що дозволило забезпечити концептуальну єдність дослідження щодо вихідних методологічних переваг поняття «тіньова «автономна» влада».

Результати роботи. В статті обґрунтовано необхідність використання гносеологічно більш ефективного поняття «тіньова «автономна» влада», особливо для дослідження тіньових процесів у трансформаційних країнах з високим рівнем девіації систем владних відносин.

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, зокрема кримінології.

Висновки. Основні підсумки дослідження, їх теоретичні результати можливо звести до наступних висновків: 1) поняття «тіньова «автономна» влада» є гносеологічним відображенням протиріч процесів незавершеної модернізації трансформаційного суспільства; 2) змістом категорії «тіньова «автономна» влада» є владні, вкрай закриті кланові відносини для обмеженого кола з владного клану осіб, забезпечених олігархічними, плутократичними, корупційними зв'язками; 3) застосування поняття «тіньова «автономна» влада» надає спроможність всілякого сприяння стимулювання комплексних, системних досліджень проблем тінізації влади.

Ключові слова: «глибинна держава», «тіньова «автономна» влада», дискурсивні модуси неоімперіалістичного тінізаційного тиску, поняття «тіньова «автономна» влада» як гносеологічне відображення протиріч процесів незавершеної модернізації.

Соотношение понятий «глубинное государство» и «теневая «автономная» власть»

Предметом исследования являются теоретические аспекты одного из стержневых понятий теории тенизации власти – «теневой «автономной» власти», исследование его методами компаративного анализа по сравнению с вестернизированным понятием «глубинное государство», выявление методологических преимуществ первого относительно анализа неоимпериалистического тенизационного воздействия на систему власти в Украине.

Целью исследования является определение преимуществ содержания и методологических возможностей понятия «теневая «автономная» власть» в системе исследования тенизационных модусов власти, его органической системной совместимости с другими понятиями гносеологии теневого параобщества в Украине.

Методы исследования. В работе применяется совокупность научных методов и подходов, в том числе системный, структурно–функциональный, исторический, логический, компаративный, что позволило обеспечить концептуальное единство исследования относительно исходных методологических преимуществ понятия «теневая «автономная» власть».

Результаты работы. В статье обоснована необходимость исследования гносеологически более эффективного понятия «теневая «автономная» власть», особенно для исследования теневых процессов в трансформационных странах с высоким уровнем девиации систем властных отношений.

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

Выводы. Основные итоги исследования, их теоретические результаты возможно свести к следующим выводам: 1) понятие «теневая «автономная» власть» является гносеологическим отображением противоречий процессов незавершенной модернизации трансформационного общества; 2) содержанием категории «теневая «автономная» власть» являются властные, чрезвычайно закрытые клановые отношения для ограниченного круга из властного клана лиц, обеспеченных олигархическими, плутократическими, коррупционными связями; 3) применение понятия «теневая «автономная» власть» предоставляет способность всякого содействия, стимулирования комплексных, системных исследований проблем тенизации власти.

Ключевые слова: «глубинное государство», «теневая «автономная» власть, дискурсивные модусы неоимпериалистического тенизационного давления, понятие «теневая «автономная» власть как гносеологическое отражение противоречий процессов незавершенной модернизации.

PREDBORSKIJ V.A.

Relationship between the concepts of «deep state» and «shadow «autonomous» power»

The subject of the research is the theoretical aspects of one of the core concepts of the theory of shadowing of power – «shadow «autonomous» power», its research by comparative analysis compared to the westernized concept of «deep state», identification of the methodological advantages of the first in relation to the analysis of the neo–imperialist shadowing influence on the system of power in Ukraine.

The purpose of the study is to determine the advantages of the content and methodological possibilities of the concept of «shadow «autonomous» power» in the system of research of shadowing modes of power, its organic system compatibility with other concepts of epistemology of shadow parasociety in Ukraine.

Methods of research. The work uses a set of scientific methods and approaches, including systemic, structural–functional, historical, logical, comparative, which allowed to ensure the conceptual unity of the study on the initial methodological advantages of the concept of «shadow «autonomous» power». 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. *The article substantiates the need to use the epistemologically more effective concept of «shadow «autonomous» power», especially for the study of shadow processes in transformational countries with a high level of deviation of systems of power relations.*

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 dysfunctional development of the object of study, in particular criminology.*

Conclusions. *The main results of the study, their theoretical results can be reduced to the following conclusions: 1) the concept of «shadow «autonomous» power» is an epistemological reflection of the contradictions of the processes of incomplete modernization of transformational society; 2) the content of the category «shadow «autonomous» power» is power, extremely closed clan relations for a limited circle of power clan of persons provided with oligarchic, plutocratic, corrupt connections; 3) the application of the concept of «shadow «autonomous» power» provides the ability to facilitate the promotion of comprehensive, systematic research on the problems of shadowing power.*

Keywords: *«deep state», «shadow «autonomous» power», discursive modes of neo-imperialist tenisation pressure, the concept of «shadow «autonomous» power» as an epistemological reflection of the contradictions of the processes of incomplete modernization.*

Постановка проблеми. Системні процеси деградації, деформації, архаїзації, тінізації соціально-економічних процесів, розвиток чинників кризової регресії влади, системна корупція обумовлюють високу ступінь гальмування процесів реформування суспільних відносин, необхідність вивчення сутності сучасних домінуючих тінювих владних впливів, зокрема на основі розвитку ефективних, адекватних теоретико-методологічних засобів, понятійного апарату вивчення ефективних засобів їх обмеження та посилення резистентності до тінювих владних процесів.

Імперативні вимоги щодо необхідності застосування ефективних засобів протидії тінювій владі знайшла відображення у ряді 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), 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 тінізації владних процесів 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, М.О. Кизима, 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, тінювій владі зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час, у зв'язку з недостатнім системним вивченням понятійного та категорійного апарату тінювого двоєвладдя, його генези, метаморфози окремих форм та стадій, причин і факторів його розвитку, гносеологічний інструментарій негативного суспільного явища «тінювої «автономної» влади» потребує подальшого спеціального дослідження.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного вивчення сутності тінювого двоєвладдя, зокрема на основі застосування високоефективного понятійного інструментарію для аналізу тінювих процесів влади, особливо у трансформаційних країнах.

Виклад основного матеріалу. За сучасних умов для аналізу системи тінювих впливів на механізм діяльності влади активно використовується новітня концепція «глибинної держави» (Дип Стейт – англ. deep state). Поняття «глибина держава» було визначено ще у 2014 р. Майком Лофгреном, бувшим помічником республі-

канського Конгресу США, як «гібридне злиття державних чиновників і представників верхнього рівня фінансистів та промисловців, які ефективно управляють США, не запитуючи про це виборців, порушуючи суть політичного процесу» [1].

У книзі «Приховування від держави» професор Джейсон Ройс Ліндси робить висновок про те, що навіть якщо відкинути теорії змов, то поняття «глибина держава» – це корисне поняття, яке допомагає зрозуміти ряд аспектів інституту національної безпеки у розвинутих країнах з акцентом на США. Ліндси відмічає, що глибина держава черпає силу із національної безпеки і розвідки, перетворюючись на царство, де секретність є джерелом влади [2].

За президентства Дональда Трампа концепція «глибинної держави» здобула великого практичного значення для протидії співробітникам розвідки, органів виконавчої влади і посадовим особам, які визначають опозиційну політику через витік інформації в ЗМІ або інші внутрішні засоби. У цей час поняття «глибинна держава» набуває закінченого, для сучасності, дискурсивного вигляду: глибинна держава – політологічна концепція, згідно якої у США існують скоординована група або групи не обираємих державних службовців, що впливають на державну політику без оглядки на демократично вибране керівництво держави» [3].

Для аналізу реального механізму функціонування глобальної держави у США, її конкретних суб'єктів та їх тіньового впливу на офіційну державну владу, звернемося до такої діяльності виключно важливого бізнесово-політичного клану Рокфеллерів. Могутність клану Рокфеллерів зв'язана не тільки і не стільки з їх фінансовими активами і роллю у бізнесовому житті, скільки з тим, що переважна частина американського політичного, економічного, військово-розвідувального, а головне – технологічного істеблішменту, в ті чи інші періоди була зв'язана з навчальними закладами, науковими центрами і т.п., створеними при участі Рокфеллерів і контрольованих ними осіб. Останні 50 років Рокфеллери безпосередньо були представлені у вищій політичній еліті Сполучених Штатів. Початок цьому поклали Нельсон Рокфеллер (губернатор штату Нью-Йорк і віце-президент США при Д. Форді) та У. Рокфеллер (губернатор Арканзасу і політичний патрон класу Клінтонів). У сьогоднішні ці традиції продовжують Рокфеллери – члени Сенату і Па-

лати представників, представники четвертого та п'ятого поколінь сім'ї Рокфеллерів.

Приблизно з кінця 1965 по 1968 р. Д. Рокфеллер, здійснюючи проект «Римського клубу», отримав великий обсяг важливої інформації, яка дозволила йому в рамках конвергенційного підходу розпочати проект реформатування всієї системи глобальних фінансово-економічних відносин між Сходом і Заходом.¹

Д. Рокфеллером і залежними від нього групами фінансово-політичної еліти Заходу в 70-ті роки був розроблений план недопущення втрати власних лідируючих позицій у глобальній фінансово-промисловій еліті, зокрема протидії повномасштабній реалізації плану створення нетранспарентної глобальної Британської фінансової імперії із залученням політично-розвідувальних можливостей елітних тіньових груп СРСР. Складовими плану Д. Рокфеллера були три основні завдання:

1) необхідно розширити сегменти, сектори або сфери тіньового неконтрольованого і нерегульованого фінансового ринку під егідою не Лондона, а Нью-Йорка;

2) слід відшукати джерело глобальної ліквідності, яке заповнило б тіньовий неконтрольований глобальний фінансовий ринок, вже сформований під егідою Лондона. Контроль над цією ліквідністю перетворив би створені Лондоном інститути в інструменти посилення домінування Рокфеллерів та залежних від нього кіл;

3) необхідно створити систему каналів надходження ліквідності на тіньовий – неконтрольований та нерегульований глобальний фінансовий ринок і інструментів утилізації доходів, отриманих частиною учасників цього ринку. Необхідною умовою особливостей функціонування цього ринку є наявність вирішального рівня підконтрольності його каналів та інструментів Рокфеллерам, їх союзникам і клієнтам.

¹ Важливо відмітити, що окрім власної, заснованої ще у 1920-і роки приватної розвідувальної мережі сім'ї Рокфеллерів, Д. Рокфеллер мав через свого брата Нельсона тісні зв'язки з Едгаром Гувером. Нельсон Рокфеллер з кінця 1930-х років протягом всієї війни займав ключову позицію у таємній Секретній розвідувальній службі Едгара Гувера. Ця структура була створена без оповіщення президента США в рамках по суті необмежених повноважень голови ФБР Е. Гувера і формально завершила свою роботу і була розпущена у 1946 р. Однак насправді ця організація була закрита лише у структурі ФБР і надалі функціонувала під дахом Інституту вивчення підривної діяльності аж до кінця 1980-х років. Одним із спонсорів цього інституту був все той же Нельсон Рокфеллер, який виконував роль зв'язкового між Е. Гувером і сім'єю Рокфеллерів [4, с. 422–473].

Вирішальна домовленість щодо реалізації цього плану між групами Д. Рокфеллера у складі Г. Кісінджера, А. Хаммера, з однієї сторони, і М.А. Суслова, Ю.В. Андропова, з іншої, коли з групи елітних перемовників з боку СРСР була усунута група О.М. Косигіна та була досягнута домовленість про співпрацю між зазначеними групами вже десь у 1969–1970 роках. У цей час завдяки каналам Є.П. Питовранова – одного із видатних радянських контррозвідників, який сформував особисту розвідку Ю.В. Андропова і консультував його з питань наднаціональних елітних взаємовідносин, був головним перемовником з боку Ю.В. Андропова, сторони обмінялися баченням теми і принциповими підходами до наступного співробітництва, включаючи цілі, напрями, форми тощо.

На виконання плану Д. Рокфеллера на основі інтенсивних наднаціональних елітних комунікацій щодо першого завдання був створений тіньовий ринок Форекс – ринок валютних спекуляцій і ринок деривативів, що значно розширив межі глобального фінансового ринку. Для довідки: сьогодні ВВП світу складає приблизно 85 трлн доларів, ринок Форекс має обсяг біля квадрильйону доларів, а ринок деривативів перевищує 800 трлн доларів.

Друге завдання плану виявилось у віднайденні реального глобального товару, що мав величезний обсяг обороту і значення для світової економіки. Нафта, що у значній мірі контролювалася американським капіталом, надзвичайно підходила для забезпечення глобальної ліквідності на тіньовому – неконтрольованому світовому фінансовому ринку. В особі Радянського Союзу група Рокфеллера отримала вагомий додатковий засіб впливу на близько- і середньосхідні монархії, а головне – потужного партнера-інтересанта у радикальному підвищенні цін на нафту.

Основним засобом підвищення цін на ключовий глобальний ресурс – нафту, могла бути лише війна. І осіння війна 1973 року, відома як війна Судного дня, повинна була розпочатися, і вона розпочалась. Початок війни був узгоджений засобами міжелітних тіньових комунікацій між США і СРСР. За декілька днів до початку воєнних дій із Ізраїлю були евакуйовані всі радянські воєнні та цивільні фахівці, а також їх сім'ї. Паралельно із Єгипту та Йорданії виїхали американські топ-менеджери і персонал філій транснаціональних корпорацій, які діяли в цьому регіоні.

Третьою складовою плану, а саме створення каналів надходження нафтової ліквідності на глобальні фінансові ринки, способу зв'язування або утилізації їх на цих ринках під контролем коаліції Рокфеллерів було залучення потужних міжнародних, переважно американських, комерційних банків, включаючи банк «Чейз».

Внаслідок виконання другого і третього завдання плану Рокфеллера країни ОПЕК помітно скоротили обсяги поставок нафти на світові ринки, звільнивши місце для радянської нафти. В подальшому, за рахунок майже чотирикратного підвищення ціни на нафту, країни ОПЕК отримали значні обсяги валютних надходжень, які розмістили переважно в американських банках і підконтрольних їм фінансових інституціях. І, нарешті, близькосхідні монархії дозволили їм частину надлишкових засобів використовувати у вигляді вільних залишків на розрахункових рахунках і засобів на депозитних рахунках для спекуляцій на глобальному ринку Форекс, а також зв'язати їх купівлею казначейських зобов'язань уряду США, знаменитих трежери булс. Однак складові цього плану неможливо було б виконати без найтіснішої взаємодії і підтримки з боку СРСР та його правлячої верхівки. Складовою виконання цього завдання плану Рокфеллера щодо утилізації частини доходів від надходження з глобального ринку нафти був тіньовий ринок зерна, який являвся результатом узгодження дій з тією ж групою осіб в радянському керівництві [4, с. 422–473], діяльність якої по суті сприяла все більшому підпорядкуванню інтересам фінансово-промислових кіл США та втраті власних інтересів, що, в подальшому, і призвело до повної деградації радянської еліти і разом з нею й суспільства.

Повертаючись до визначення «глибинної держави», слід встановити місце її у системі дотичних понять, що визначають тіньові процеси в суспільстві, провести аналіз відповідності органічності структури поняття «глибинної держави» до цієї системи, достатність та ефективність обсягу цього поняття.

До системи сучасних основних дискурсивних модусів неоімперіалістичного тінізаційного впливу відносяться: 1) потужний тінізаційний тиск тіньової «автономної» влади; 2) імперіалістичний тінізаційний системно-дискурсивний тиск існуючих квазіімперій; 3) квазіімперіалістичний тінізаційний вплив транснаціональних злочинних

організацій; 4) торговельні війни як інструмент імперіалістичного тінізаційного тиску; 5) імперіалістичний тінювий вплив транснаціональної корпоративності; 6) тінюва фінансово-розвідувальна елітна діяльність імперіалістичної аристократії; 7) цифровізація суспільних відносин.

1. Внутрішні та зовнішні фактори розвитку двоїстості тінювої державної влади в умовах сучасного імперіалістичного тиску сформували на національному рівні феномен тінювої «автономності»², що в значній мірі монополізує у своїй діяльності фактор тінювої паралельної реальності, як основне знаряддя у боротьбі з офіційною, легітимною владою та суспільством.

Змістом синкретизму гострокризкової гібридної форми двоєвладдя³ «автономії» (від відповідальності перед суспільством, законом) держави та тінювого, паразитарного (олігархічного) сектора, як найнебезпечнішої форми тінізації суспільних відносин. Форма існування симбіозу елітного сектора та «автономної» влади набуває в сучасності поширеної домінуючої форми тінювого парасуспільства – альтернативного нелегітимного, другого, тінювого центру влади та суспільного розвитку. В цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним мегаатрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. Тінюве парасуспільство – «тінюва «автономна» влада» в умовах залежного квазіімперіалістичного розвитку, розбудови тінювої паралельної реальності – це закрита бізнесово-владна сфера суспільства, що монополізована олігархічними структурами, котрі мають на меті набуття політичного впливу та надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу. Існую-

² Концепція «автономної» тінювої держави («тінювого двоєвладдя») розробляється автором з 2016 року, незалежно від інших подібних концепцій, що намагаються пояснити вплив тінювих «залаштункових» квазівладних сил, механізмів тінювого впливу на феномен функціонування офіційної держави. Ця концепція покликана вказати на реальні центри розробки та прийняття державно-владних рішень, їх відхилення від легітимних, офіційних процедур. Необхідно створити дієву систему безпеки сфери прийняття і реалізації рішень державної політики від сторонніх («тінювих») впливів [5–14].

³ Двоєвладдя – змішана гібридна владна поліструктура з розвинутою асиметрією дискурсивного та матеріальних модусів, що відбиває існуюче, різного роду інтенсивності, протиріччя між інтересами правлячих політико-економічних класів суспільства, коли за офіційними владними позиціями офіційної влади діє гібридно прихована, офіційно не визнана як правлячий суб'єкт влади її структура, що доповнює чи домінує (в аспекті модусів) над першою. «Друга» тінюва влада є структурою (в аспекті модусів) обмеження, протидії або знищення інституційної структури офіційної влади.

ча як пануюча тінюва структура, тінюве парасуспільство утворює, відповідно до своїх потреб, і тінюву політичну, судову, правоохоронну, соціально-економічну інфраструктуру, що зумовлює тінювий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання та підпорядкування їх домінуючим імперіалістичним впливам.

2. Неоімперіалістичний тінізаційний системно-інвазійний тиск існуючих квазіімперій. Величезний інвазійний тінізаційний вплив псевдореальності за різними формами модусів на суспільний розвиток України здійснювали та здійснюють декілька імперій та постімперій – Росія, Австро-Угорщина, Німеччина, Османська імперія, Річ Посполита тощо, взаємодія яких між собою утворює потужний тінізаційний синергетичний ефект. Це не могло не позначитися на існуванні різних центробіжних тенденцій сучасної тінювої 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 близько 25 правових традицій та законодавчих комплексів в значній мірі імперського походження [15, с. 7–8].

Метрополія імперій (постімперій), як й імперські утворення, є головними провідниками домінуючого субдукційного тінізаційного впливу пануючого способу виробництва на периферію. Особливо деформаційно небезпечними для українського суспільства в системі віртуальної дискурсивної псевдореальності є імперські впливи на національну еліту, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму власних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний перерозподіл кращих людських ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії імперії.

Глибока системна криза, коли надзвичайно послаблені всі захисні механізми держави, створює особливо сприятливі умови для піднесення деструктивної для суспільства діяльності проімперських структур, у тому числі тінювих спецслужб. Саме з цими формами імперського тиску пов'язаний надпотужний процес гібридизації влади, війни, розвитку корупції, масштабної тінізації, втечі капіталу за кордон тощо.

3. Квазіімперіалістичний тінізаційний вплив транснаціональних злочинних організацій. На початку XXI століття транснаціональна злочин-

ність набуває принципово нових рис і можливостей, сучасні злочинні транснаціональні організації глибоко інтегруються у тіньову владну сферу, стають неодмінним елементом «автоматичної 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, використовуючи при цьому весь арсенал дискурсивних можливостей тіньової псевдореальності. Саме на теренах нашої держави корупція та політика, злочинність та економіка, олігархічні клани активно живляться та взаємодіють з глобальною дискурсивною моделлю транснаціональної злочинності, осмислення витоків і стану якої слід вважати актуальною проблемою як національної, так і світової кримінології.

В Україні транснаціональна злочинність, мабуть вперше у світовій практиці, довела свою здатність дискурсивно-модусними можливостями 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 [16, 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 імперіалістичної глобалізації тіньової влади – тероризму.

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 з боку неоімперіалістичного блоку загроз, яка за своїми масштабами виходить за межі традиційної кримінальної діяльності, має характеризуватися як «транснаціональна злочинність» у «тіньовій автономній владній сфері».

4. Торговельні війни як інструмент неоімперіалістичного тінізаційного тиску. Зовнішньоторговельна діяльність України є активним об'єктом

неоімперіалістичних впливів та тиску, створення тіньової псевдореальності. На даному етапі широко використовуються такі новітні її засоби утворення як інтегровані маркетингові комунікації (ІМК), що продукували такий ліквідний їх продукт як тріада масової тривожності, екстремізму та тероризму. Тріада обійшла інші антинаціональні глобальні квазіімперіалістичні проекти впливу на національний простір. Особливості розповсюдження ІМК у створенні тіньової псевдореальності на ринку засобів тріади щодо зовнішньоторговельної діяльності виявляються в надзвичайно широкій інтегрованості її з прагненням до повного охоплення ринку по стратам населення, місцевим і етнічним особливостям.

Так, традиційна для останніх десятиліть практика застосування дискримінаційних заходів щодо українських поставок на внутрішній російський ринок отримала за новітніх умов нову якість, вилившись у повномасштабну торговельну війну з повним перебором засобів тріади. Інструментарій економічного тиску на Україну, що активно використовує Російська Федерація у цій війні, – цілеспрямовані дії із закриття внутрішнього ринку для українських товарів і протекціоністські заходи щодо власних виробництв – доповнився транзитною блокадою (обмеженням Росією міжнародних транзитних автомобільних і залізничних перевезень вантажів з території України) і подіяв у потрібному для агресора напрямі – створення негативних синергетичних ефектів на різних фронтах економічного протистояння у тіньовій псевдореальності.

Слабка диверсифікованість зовнішньої торгівлі України, її історична залежність від російських поставачальників та споживачів у виробничих ланцюгах – чинники, що надали РФ можливість зробити торгівлю головною мішенню агресії проти України в економічній сфері та активно застосовувати засоби утворення тіньової псевдореальності. Знакові негативні зміни торговельної політики РФ щодо України розпочалися ще у середині 2013 р., після того як тодішній український уряд анонсував наміри щодо підписання Угоди про асоціацію України з ЄС. У відповідь на посилення європейського вектора в українській політиці уряд РФ ініціював застосування загороджувальних заходів із порушенням усіх норм міжнародного права.

Протягом 2014–2015 рр. ситуація загострилася: торговельні обмеження з боку РФ торкнулися української продукції молокопереробної га-

лузі, рослинництва (картоплі та кукурудзи), було заблоковано транзит українського цукру до країн Середньої Азії. Для всіх без винятку українських товарів, які завозяться до РФ, були посилені процедури митного контролю, що завдало значних збитків українським виробникам, збільшуючи строки оформлення вантажів до 15 діб.

Енергетичні об'єкти та енергетична інфраструктура посіли важливе місце у стратегії досягнення цілей Росії. Руйнування енергетичної інфраструктури, проблеми у функціонуванні енергетичного сектору України стали інструментальним виміром спроб підпорядкування нашої країни РФ через підризу стабільності соціально-економічної ситуації. Усе це робилося з метою не стільки завдання економічних збитків, скільки здійснення психологічного впливу засобами тіншової псевдореальності на політиків країни та населення.

Прагнучи порушити стійкість функціонування інфраструктури життєдіяльності України, Росія активно використовувала різні методи як опосередкованого тіншового дискримінаційного впливу (економічні, психологічні, пропагандистські, інформаційні), так і прямого фізичного впливу (руйнування, блокування, захоплення). Серед випадків цілеспрямованого фізичного впливу слід виокремити: фізичне захоплення об'єктів при збереженні їх функціональності; припинення функціонування об'єктів; фізичне знищення об'єкта; перешкоджання діяльності з відновлення функціональності.

До прикладу, в результаті тимчасової окупації АР Крим Україна втратила контроль над значною кількістю активів у галузі енергетики – як державної, так і приватної власності.

Було захоплено державні та приватні електрогенеруючі потужності, зокрема: низку теплоелектроцентралей (ТЕЦ) загальною потужністю 144,5 МВт, вітрові електростанції (ВЕС) потужністю понад 60 МВт, сонячні електростанції (СЕС) потужністю понад 224 МВт, магістральні лінії електропередач (магістральні та розподільчі) загальною протяжністю 1370 км та 17 трансформаторних підстанцій 110–330 кВ потужністю 3840 МВА, розподільчі лінії (сумарна протяжність яких становить 31,9 тис. км; сумарна потужність 270 трансформаторних підстанцій 35–110 кВ сягає 6028 МВА). Загальна вартість втрачених на території Криму активів лише НЕК «Укренерго» оцінюється майже в 1 мільярд доларів США.

Найбільш болючих втрат Україна зазнала від захоплення енергетичних активів у нафтогазовій сфері, зокрема тих, що належать державним компаніям.⁴

Загалом, оцінюючи реакцію суспільства на зловмисні імперіалістичні дії агресора проти критичної енергетичної інфраструктури та застосування ним потужної тіншової псевдореальності для прикриття агресії, слід зазначити, що українське суспільство, як і система органів державної влади, на початковому етапі війни були не готовими до таких дій та не усвідомлювали важливості функціонування інфраструктури для життєдіяльності суспільства та держави. Це усвідомлення прийшло пізніше, так само, як і досвід протистояння гібридній агресії в енергетичній сфері [17, с. 283–300].

5. Неоімперіалістичний вплив транснаціональної тіншової корпоратії. Транснаціональна тіншова корпоратія являє собою форму організації глобальної тіншової влади, ланку світової мега-системи тіншових механізмів і зовнішніх 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 тіншової корпоратії є паразитарна елітна (олігархічна) «автономна тіншова владна» систе-

⁴ Державі в особі Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» належать 100% акцій ПАТ «ДАТ «Чорноморнафтогаз», до складу якої входили: виробниче обладнання та інфраструктура видобування (10 морських газовидобувних стаціонарних платформ, 4 самопідйомні бурові установки: «Сиваш», «Таврида», «Петро Годова-нець» та «Незалежність»), інфраструктура транспортування та зберігання (газотранспортна система із 1200 км магістральних газопроводів та 45 газорозподільчими станціями, а також Глібовське підземне сховище газу).

Окремо слід згадати про втрату нетрадиційних запасів вуглеводнів. За оцінками, на глибині понад 100 м знаходяться приблизно 43% ресурсів вуглеводнів акваторії Чорного та Азовського морів. У довгостроковій перспективі важливим енергетичним ресурсом, доступним Україні для освоєння, мали б стати поклади метаногідратів, яких в українській акваторії Чорного моря понад 7 трлн куб. м.

Після захоплення окремих територій Донбасу та окремих об'єктів інфраструктури стійкість роботи паливно-енергетичного комплексу України опинилася під загрозою.

На відносно невеликій окупованій території видобувається майже половина всього українського вугілля і 100% антрациту. Станом на кінець 2015 р. на невідконтрольній території України території Донецької та Луганської областей були розташовані 85 шахт усіх форм власності, що становить 57% їх загальної кількості в Україні, й усі шахти, що видобували антрацит. Загалом за 2014 р., унаслідок військового конфлікту в Луганській та Донецькій областях, видобуток вугілля в Україні скоротився на 22% – до 65 млн т (49 млн т енергетичного вугілля і 16 млн т коксівного). Видобуток на державних шахтах зменшився на 27% – до 18 млн т (36% загального обсягу).

ма як окрема ланка тіньового парасуспільства [18, с. 9–13].

Для дискурсивного аналізу тіньового механізму прийняття рішень системою корпоратії, зокрема її амбівалентної ролі в адаптуванні функцій державних органів у проведенні сучасних суспільних реформ до своїх вузькокорпоративних цілей, великого значення має дослідження логістики впливу на ці рішення світової тіньової мегасистеми тіньової влади. Цей мегасуб'єкт тіньового світового впливу здійснює його через посередництво найширшої інфраструктури світових тіньових, напівтіньових, офіційних інститутів, транснаціональних агентів впливу, системою світових наддержавних організацій, світових ЗМІ, розгалуженою системою іноземних спецслужб, розвідувальних органів, недержавних організацій, світових транснаціональних корпорацій тощо.

У XXI столітті більшість із домінуючих країн світу (США, ФРН, Великобританія, Франція, Японія, Китай, Індія, Бразилія) стануть воістину глобальними корпоративними державами. Саме вони будуть носіями доктрин – корпоративізму і глобального некорпоративізму, з потужними тіньовими синергетичними впливами.

Сучасна система тіньової корпоратії в значній мірі базується на новітніх тінizationsіях 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 та інтернаціональних ресурсів на власні, егоїстичні цілі (процес, дуже точно визначений Р. Нейдером як «соціозабезпеченням корпорацій»), практично не турбуючись про наслідки своїх дій.

6. Тіньова фінансово-розвідувальна елітна діяльність новітньої імперіалістичної аристократії. Однією із базових неформальних форм тіньової влади, яка з найбільшою активністю використовує сучасні можливості тіньових інвазійних форм щодо забезпечення ними цілей імперіалістичної політики, є елітні наднаціональні розвідувальні утворення. Потужний вплив цих тіньових елітних розвідувальних інституцій можна продемонструвати на прикладі такої впливової фінансово-розвідувальної організації як «Коло» або Le Cercle, як предтечі утворення гетерархії таких тіньових наднаціональних сітьових суб'єктів впливу як Бильдербергський, Римський клуби тощо. Так, «Коло» залишається і в

даний час активно діючою наднаціональною тіньовою структурою, яка об'єднує елітні групи в Європі, Америці та Азії [4, с. 143–163].

Вихідні уяви про діяльність цієї структури, суб'єкти якої виконують функції інтерлокерів⁵, слід сформулювати навколо наступних трьох груп факторів. Перший з них зв'язаний з особами засновників цієї організації, яка виникла у 1951 р. Дві особи, які сформулювали ідею утворення «Кола» і почали її реалізовувати серед певних представників європейської католицької еліти, були Жан Віоле і Карло Пісенті.⁶

Радянське керівництво приймало активну участь в діяльності різноманітних неформальних розвідувальних структур, у тому числі й «Кола». Так, за режиму І.В. Сталіна вдалося встановити цілковито унікальні за своєю розгалуженістю, ефективністю неформальні зв'язки з чисельними групами світової еліти. У подальшому активні розвідувальні дії виконував О.М. Косигін та його зять Д.М. Гвішіані. Важливим суб'єктом таємних операцій виступав Державний комітет по науці та техніці СРСР.

Друга група факторів зв'язана з цілями організації та інформацією щодо різних течій, що утворилися в ній. «Коло» був утворений Ватиканом і католицькою старою аристократією для реалізації ідеї щодо утворення об'єднаної Європи від Лі-

⁵ Стратегічні посередники.

⁶ Жан Віоле перед Другою світовою війною був одним із керівників CSAR – таємної, орієнтованої на фінансово-промислові кола у Націонал-соціалістичній партії Німеччини та Клівлендське коло Великої Британії – організації, котра щільно була зв'язана з французьким націоналістичним, монархічним рухом «Аксьон Франсез». Під час війни він переїхав до Швейцарії, де існували сприятливі умови для тісних контактів з довіреними особами М. Бортмана, Я. Шахта, В. Шелленберга. Поряд з нацистами Віоле тісно взаємодіяв з керівництвом відомого католицького Ордену Opus Dei, легендарним таємним європейським товариством «Сінерхія», з яким після Другої світової війни ворогував та взаємодіяв генерал де Голль.

Карло Пісенті по лінії матері належав до італійського олігархічного клану Пачеллі. Його мати була сестрою П'я XII, якому належав папський престол з 1939 до 1967 р., а також мала родинні зв'язки з іншими впливовими ватиканськими чиновниками, у тому числі головним юристом Ватикану Філіппом Пачеччі і фінансовим радником пап Ернестом Пачеллі. Початковий план створення «Кола» був розроблений вищими кардиналами Ватикану, а його доробка та практична реалізація була довірена Карло Пісенті та Жану Віоле.

До кола осіб, які активно працювали у «Колі», входили А. Даллес – американський дипломат і розвідник, директор Центральної розвідки США; Девід Рокфеллер – американський банкір, глобаліст і голова дому Рокфеллерів у 2004–2017 рр.; молодий Хуан Карлос Бурбон, майбутній король Іспанії; Мішель Дебре, майбутній міністр оборони Франції; найближчий сподвижник генерала де Голля; Отто фон Америкенген та ін. У більш пізній період у «Коло» входили французький прем'єр-міністр Лоран Фабіус, Сильвіо Берлусконі – італійський державний і політичний діяч, директори ЦРУ в різні періоди часу Вільям Колбі, Вільям Кейсі, Дд. Бреннан та ін.

сабону до Владивостоку. В межах цього великого проекту субпроект «Коло» всіляко сприяв створенню спочатку європейських об'єднаних органів різного типу, наприклад Європейського союзу вугілля і сталі, Спільного ринку і, нарешті, СЕС. У даний час члени «Коло» активно люблять створення Трансатлантичного торгового та інвестиційного партнерства та Транстихоокеанського торгового партнерства, а також максимально глибоку інтеграцію Китаю з європейськими економічними структурами.

Третя група факторів зв'язана з долею «Коло». Протягом всього періоду активної діяльності організації вона по своїй суті являла собою неформальну структуру тіньової взаємодії між Ватиканом, старою католицькою аристократією, католицькоорієнтованими провідними політиками та фінансово-розвідувальною елітою європейської та англо-американської розвідки.

З початку 1960-х років саме Д. Гвішіані, як правило, представляв Радянський Союз у найбільш багатобічючих з точки зору зав'язування контрактів і отримання інформації міжнародних організаціях. Після реорганізації і аж до середини 1970-х років ДКНТ у значній частині своїх функцій, що в першу чергу торкалися міжнародного співробітництва, яким опікувався Д. Гвішіані, по суті являв собою автономну, відносно незалежну від КДБ СРСР і ГРУ МО СРСР розвідувальну структуру, на пряму підзвітну О.М. Косигіну і через нього – Л.І. Брежнєву.

7. Тіньове дискурсивне утворення паралельної псевдореальності засобами цифровізації. Цифровізація суспільних відносин, перш за все державної влади, являє собою одну із розвинутіших тіньових систем формування паралельної псевдореальності з можливостями новітнього імперіалістичного впливу. Це владна діяльність, що використовує в якості ключового фактора переходу на новітні владні моделі управління, впливу засобами паралельної реальності на владні, суспільні процеси, данні у цифровому вигляді шляхом тотального перетворення даних про суспільну діяльність у цифровий вид, обробку великих обсягів і використання результатів аналізу яких порівняно з традиційними формами владарювання дозволяє суттєво підвищити ефективність владних процесів. Відповідно, результати ефективності цифровізації шляхом формування паралельних псевдореальностей залежать від

суб'єктивної діяльності щодо владного формування моделей владних процесів, продуцентом яких на мегарівні є суб'єкти новітнього імперіалістичного впливу.

Так, у 2017 р. сукупна вартість компаній, які працюють на базі впливу цифрових платформ, з ринковою капіталізацією більш, ніж 100 мільйонів доларів США, перевищила, за оцінками, 7 трильйонів доларів США, що на 67% більше, ніж у 2015 р. Деякі глобальні цифрові платформи захопили домінуючі ринкові позиції у визначених їх сегментах. Наприклад, біля 90% ринку пошукових систем для Інтернету належить компанії «Гугл». На компанію «Фейсбук» припадає дві третини світового ринку соціальних мереж, і її платформи є найбільш привабливими серед соціальних мереж у більш, ніж 90% країн. Майже 40% світових ринкових онлайн-продажів здійснюється через мережу компанії «Амазон», а на його дочірню компанію «Амазон веб сервісез» припадає така ж доля світового ринку послуг у сфері захмарної інфраструктури [19].

Таким чином, перехід до цифровізації суспільних відносин несе загрозу подальшого посилення тіньової віртуалізації суспільних процесів, асиметричності щодо можливостей суб'єктів суспільної ієрархії здійснювати контроль за формуванням та рухом інформаційних потоків, переважні можливості суб'єктів дискурсивної псевдореальності формування його зі своїм баченням моделі світоустрою та впливу на залежний простір посилюють цифрову нерівність у світових мегапроцесах на ґрунті системних розривів у рівні освіти та умовах доступу до цифрових послуг і продуктів у системі міжнародних інформаційних процесів.

Проводячи компаративний аналіз теоретичної ефективності та системної органічності дискурсивних понять «глибинна держава» та «тіньова «автономна» влада» щодо гносеологічного забезпечення сучасних тіньових владних процесів, які подані вище, слід зазначити наступне. Поняття «глибинна держава» розроблялося для дослідження обмеженого кола тіньових владних процесів у розвинутих країнах, перш за все, у США, для ефективної боротьби з політичною опозицією з інституційної структури держави. Поняття охоплює владні процеси в цих державах, які розрізняються критерієм офіційної причетності до механізмів функціонування влади, чи офіційного дистанціювання від них, але які, всупереч цьому,

в нетранспарентному режимі активно впливають на ці механізми.

Однак зазначена дихотомія структурних елементів глибокої держави далеко не повністю охоплюють всі суспільно важливі девіаційні явища, їх суб'єктів, причетних до механізмів прийняття та реалізації вищих державно-владних рішень. Якщо виходити із більш широкого кола країн (й України серед них) і загальних умов функціонування влади в них, то слід взяти до уваги широкий перелік тінізаційних об'єктів дослідження, притаманних країнам з перехідними трансформаційними процесами незавершеної модернізації [20] – наявність великого обсягу експлоярних, маргінальних, неформальних владних процесів, перетворених суспільних форм, що впливають на офіційні владні рішення: діяльність кланових утворень і залучення влади до них, функціонування організованих злочинних угруповань, системно органічно зв'язане з вище переліченими тінізаційними модусами неоімперіалістичного впливу та проведенням теоретичних досліджень щодо олігархату, системної корупції, гібридизації влади, широкий спектр тінізаційних явищ у владі тощо. Значно більш повне відображення їх на національному макрорівні дає поняття «тіньова «автономна» влада», яке поглинає поняття «глибинна держава», значно виходить за її вузькі теоретичні межі та функції, перетворює його у частковий прояв більш загального поняття «тіньова «автономна» влада».

Центральним модусом системи неоімперіалістичних тіньових впливів є саме поняття «тіньова «автономна» влада», який пронизує всі окремі модуси і, одночасно, існує у них як найважливіший елемент їх окремих сутностей. Поняття «тіньова «автономна» влада», його зміст є гносеологічним відображенням протиріч процесів незавершеної модернізації та як результат утворенням особливої структури соціально-економічного розламу, що 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, що модифікуються та адаптуються до кола актуальних інтересів правлячої еліти (часто під більш-менш помітним тиском зовнішнього управління). Ординарно-суспільний сектор презентує арха-

їзовану, асиметричну, ациклічну, неформальну сторону суспільної організації при об'єктивному прагненні до активізації принципів збереження, гомеостазу системи (традицій, культурної спадщини, системи цінностей).

Вибуховоподібна поява експлоярних, перетворених тіньових форм, зокрема «тіньової «автономної» влади», відбиває розвиток особливого режиму формування, самоорганізації соціально-економічної системи селянської цивілізації під тиском домінуючих систем, її реакції на зовнішні впливи, із-за досягнення в специфічних умовах вищої впорядкованості та цілісності динамічної поведінки та стійких станів – атракторів.

Соціально-економічна система має широкий комплекс генетично визначених архетипів режимів еволюційної поведінки в залежності від значень певних внутрішніх і зовнішніх параметрів функціонування (вони називаються керуючими). Різним режимам відповідають різні варіанти архітектоники складних економічних механізмів, що запроваджують комплекс асимільованих архетипів і реалізуються відповідно до характеру зміни керуючих параметрів. У залежності від цього система «обирає» той чи інший режим.⁷

Розгорнута у своїх протиріччях «тіньова «автономна» влада», як діалектичний результат незавершеної модернізації, архаїзації попереднього її історичного розвитку, – це закрита тіньова зона влади, прикрита існуючою державно-владною інституційною структурою, синергетично інтегрована тіньовим бізнесом, плутократією, олігархією, базовий (у межах тінізаційного простору) системутворюючий сектор владної структури, тіньове приватно-державне утворення, сектор інституційної асиметричності, викривленості, клановості, що визначає головні інтереси та протиріччя між владою та суспільством, тінізуючі фактори суспільного розвитку. Це синергетична форма утворення та розширення міжсекторного розламу в суспільстві незавершеної модернізації, що покладена на підсилення потоку гібридизації (винкретизму) влади, бізнесу, плутократії. Осо-

⁷ Динамічна система може характеризуватися тою чи іншою сукупністю параметрів, кожен з яких приймає значення з певної множини. Область значень усіх таких параметрів становить простір станів цієї системи. Виявляється, що автономна поведінка дуже широкого класу динамічних систем влаштована так, що приводить систему до певного підпростору станів, в якому вона стійко перебуває, тобто під час руху не виходить за межі згаданого підпростору. Цей підпростір і є атрактор. Зовнішні впливи можуть вивести систему з її атрактора, однак, коли вони припиняють дію, вона знову повертається до нього.

близькості конкретної соціально-економічної форми тіньового автономного сектору залежить від відповідних модифікацій цього сектору за конкретно-історичних умов формування [5].

Змістом категорії «тіньова «автономна» влада», таким чином, є владні, вкрай нетранспарентні, закриті кланові інституційно-нелегітимні відносини для обмеженого кола з владного клану осіб, забезпечених олігархічними, плутократичними, бізнесовими, політичними, корупційними (у тому числі наднаціонального рівня), родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної, судової влади, правоохоронних органів, політичних партій, ЗМІ; відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з тіньовою системно-корупційною монополією на експлуатацію державно-владного ресурсу, необмеженим доступом до експлуатації національних ресурсів країни, функціонування державної влади. У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним атрибутом адміністративно-владної системи, іманентним способом її регуляції.

Домінуючий розвиток маргінальних квазімодернізаційних тенденцій, що все більше сприяють виштовхуванню України з числа країн, які претендують на історичне відродження та повернення до кола тих з них, котрі швидко розвиваються, обумовлено, зокрема, особливістю історичного розвитку, що детермінував переривання тяглості суспільного відродження, самоідентифікаційного механізму, генетичного коду, що лише й здатний забезпечити дієвість вектору ефективного відновлення та оновлення суспільства на протязі протиріч, криз, його історичного розвитку, наявності «неісторичності» нації.

Так, І. Лисяк-Рудницький доходить висновку, що «вирішальним фактором в існуванні так званих історичних націй було збереження, не зважаючи на втрату незалежності, репрезентативної провідної верстви як носія політичної свідомості та «високої» культури... Натомість, неісторичні нації втратили (або ніколи не мали) репрезентативний клас і були зведені до безмовної народної маси, з невисокою національною свідомістю (чи взагалі без жодної) і культурою переважно народного типу. ...Трагедія української історії, вважає І. Лисяк-Рудницький, полягає в тому, що «немає прямого помосту між Україною короля Данила та гетьмана Хмельницького, між Україною Мазепи та Петлюри. Здобутки та традиції

перших не могли прямою лінією перейти до останніх. Доводилося починати «наново». Ось тут лежить головна причина хронічної політичної незрілості українського суспільства, його інфантильності та примітивізму» [21, с. 128–129].

У сучасній Україні та інших країнах СНД створений такий тіньовий «автономний», кланово-олігархічний, прихований, другий (по відношенню до офіційного) сектор, котрий, значною мірою, має для суспільства суто паразитарний тіньовий характер двоєвладдя. Існування «автономної» тіньової держави за межами впливу, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідними паразитарними сегментами влади, виведення з-під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової паралельної реальності, основний активатор, репродуцент, каталізатор поширення паразитарної тінізації економічного життя через перекидання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки. Ця друга тіньова, паразитарна «автономна» держава не тільки знаходиться поза офіційного контролю та регулювання, але й активно протистоїть, протидії офіційній державі, «стоїть» над нею, у значній мірі обмежує її можливості щодо реформування та розвитку, контролю з боку суспільства.

Поява елітного «автономного» паразитарного сектору як головного тінізатора економіки ділить тіньовий економічний простір на кілька основних частин – тіньовий елітний сектор автономної держави, тіньовий сектор офіційної держави, тіньовий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу); тіньовий архаїзований (неформальний) сектор тощо.

Найважливішими характеристиками змісту поняття паразитарної «автономної» другої, прихованої від суспільного контролю, нелегітимної влади в Україні є:

1) зміцнення «тіньової «автономної» влади» означає посилення консервативної, антимодернізаційної тенденції для всієї суспільної структури як альтернативи ефективної вестернізації, розвиток процесів архаїзації, перехід суспільної системи до використання архаїчних атракторів.

Головні й найнебезпечніші прояви архаїзації соціально-економічних структур, домінування антимодернізаційних засад розвитку під впливом поширення «автономної» тіньової влади ви-

являються у сфері владного управління як державного (міждержавного, надкраїнового), так і недержавного, у руйнації інституційної структури держави, значному загальному зниженні рівня професіоналізму, істеблішменту, розповсюдження кримінальної та напівкримінальної ідеології, антипатріотичних установок, здирництва, хабарництва, посилення в ньому авторитарних, кланових, адміністративних, силових методів керівництва, втраті, зняття чи суттєвого зниження адекватного реаліям соціально-економічних процесів рівня адміністративного контролю над багатьма видами економічних явищ⁸;

2) замкненість, обмеженість в просторі «кланово-автономного» сектора. Він є головною сферою діяльності певних, політично лідируючих, олігархічних кіл, всередині яких точиться жорстка конкурентна боротьба за ті чи інші ніші елітної сфери. Потрапити до неї можна лише новим більш потужним фінансовим колом, що здатні відтіснити стару еліту на другий план;

3) перетворення реформацій в Україні головним чином на засіб тіншового прикриття чергового новітнього нелегітимного перерозподілу суспільного багатства, а не на засіб прискореного капіталотворення, необхідного для радикальної модернізації економічної структури та забезпечення її конкурентоспроможності.

Цей процес був не лише непрозорим і несправедливим, а й у багатьох випадках супроводжувався порушенням чинних законів. Часто

⁸ Архаїзацією – тіншовою деградацією адміністративної діяльності – пояснюється й інший болючий для офіційної соціально-економічної структури суспільства процес втрати інституційної спроможності влади, розмивання абсолютної монополії держави на легітимне насилля – створення альтернативних державі центрів влади, насамперед у вигляді організованої злочинності, недержавних військових угруповань.

Накопичення трендів незавершеної модернізації чи архаїзації розподіляються у біполярній структурі наступним чином: в елітних адміністративно-економічних структурах накопичуються гібридизовані та інтегровані щодо власності та влади квазімодернізаційні тенденції, витоки яких у значній мірі нівелюють, пригнічують системні традиційні цінності вітчизняного суспільства, відриваються від них. Навпаки, ординарне середовище є їх природним акумулятором і сховищем, відтворювачем захисної народно-традиційної реакції на девіаційні процеси в елітній системі щодо квазімодернізаційних трендів.

Стан соціально-економічної структури, при якому відсутність будь-якого блоку, необхідного для структурного розвитку, призводить до неможливості для сусідніх блоків функціонувати без перманентного централізованого позапартійного перерозподілу на їх користь суспільних ресурсів, що вилучаються з інших блоків асинхронно-асиметрично модернізації окремих сегментів, має назву структурного розлому. Останній є якісно новим явищем, що має суттєві відмінності за наслідками для розвитку тінізаційних процесів від структурного розриву, що притаманний розвинутих, домінуючим країнам.

приватизація лише провокувала втечу капіталу за кордон та непродуктивне витрачання коштів. Внаслідок українського варіанту приватизації переважна частина населення залишилася як без заощаджень, так і без доходу від власності (ця частка доходу у ВВП є дуже низькою і ще більш диференційованою, ніж доходи від праці);

4) розвиток суттєвих монополістичних тенденцій, що ґрунтуються на успадкованих від попередніх систем чинниках, а також на нових, набутих у процесі трансформації, що виявляються переважно у нерівності доступу до державних ресурсів і політичної влади.

Було сформовано інституційне середовище, що активно застосовує комплекс позаправових, кримінально-організаційних й адміністративних обмежень для входження нових капіталів на ринки та вільного переміщення товарів і капіталу всередині країни. Сьогодні саме ці обмеження є головними перешкодами повноцінної конкуренції, оскільки вони призводять до штучного зменшення кількості компаній у прибуткових галузях економіки та сприяють монополізації виробничої, торговельної та фінансової діяльності;

5) непрозорість сектора «автономної» тіншової влади. Якщо за кордоном фінансові ринки є відкритими, інформація про їх діяльність є доступною, то український ринок є водночас зрегульованим, недорозвинутим і непрозорим;

6) зосередження фінансових ресурсів країни в лідируючих на даний час кланово-олігархічних колах в елітарних структурах. Основу сучасної олігархії складає фінансова олігархія, що являє собою союз фінансових і промислових груп. Українською особливістю цього явища є влада адміністративно-економічних груп (АЕГ), що формувалися на залишках владної адміністративно-радянської системи й отримали доступ до фінансових ресурсів у зв'язку з приналежністю їх до сфери державного управління;

7) залежність кланово-олігархічних кіл «автономної» влади від державних фінансів. Початковий український капітал не являв собою результат заробітку чи вдалого прикладання капіталу. Він був повністю сформований із державної власності, з бюджетних коштів і прав на їх обслуговування;

8) існування різко асиметричних умов господарювання для різних суб'єктів, реалізація комплексу заходів щодо підтримки привілейованого становища економіки «автономної» держави щодо

інших суб'єктів і за їх рахунок. Це виявляється у нерівномірності оподаткування, бюджетних преференцій, звільнення від оподаткування окремих галузей, регіонів чи підприємств, утворення вільних економічних зон, перекладання фіскального тягаря на ординарних суб'єктів тощо.

Таким чином, історична логіка генези та розвитку «автономної» тіньової влади, як прояву сучасної форми регресу неформальної організації, своєрідної національної лібертеріанської моделі розвитку, – сектора різкої асиметрії у доходах, інституційної недемократичності, паразитарності, системної корупції, позанормативного регулювання внутрішніх відносин («внутрішньо-автономне 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, системних нездатностей влади до ефективної адаптації процесів незавершеної модернізації, тіньового перерозподілу власності та влади. Альтернатива цьому – проведення суспільного реформування, модернізації засобів досягнення її рубежів, на базі врахування та співставлення їх з генетично особливою адекватністю вітчизняних соціально-економічних умов, прогресивною складовою їх інституційної пам'яті.

Застосування до об'єкта дослідження більш адекватного і теоретично ефективного поняття «тіньова «автономна» влада» зі значно більшим обсягом змісту замість вестернізованого та обмежено ефективного щодо обсягу змісту та можливостей аналізу особливостей моделі вітчизняної влади поняття «глибинна держава» надає спроможність всілякого сприяння стимулювання комплексних, системних теоретичних досліджень проблем тінізації влади, забезпеченню та практичній реалізації державної політики щодо її детінізації, значному зменшенню тінізаційного навантаження на владні відносини, відкриттю вихідних шляхів щодо глибокого реформування суспільства, його деолігархізації, демократизації, знищення поширення системної корупції влади.

Висновки

Проводячи компаративний аналіз теоретичної ефективності та системної органічності дискурсивних понять «глибинна держава» та «тіньова «автономна» влада» щодо гносеологічного забезпечен-

ня сучасних тіньових владних процесів, які подані вище, слід зазначити наступне. Поняття «глибинна держава» розроблялося для дослідження обмеженого кола тіньових владних процесів у розвинутих країнах, перш за все, у США, для ефективної боротьби з політичною опозицією з інституційної структури держави. Поняття охоплює владні процеси в цих державах, які розрізняються критерієм офіційної причетності до механізмів функціонування влади, чи офіційного дистанціювання від них, але які, всупереч цьому, в нетранспарентному режимі активно впливають на ці механізми.

Однак зазначена дихотомія структурних елементів глибинної держави далеко не повністю охоплюють всі суспільно важливі девіаційні явища, їх суб'єктів, причетних до механізмів прийняття та реалізації вищих державно-владних рішень. Якщо виходити із більш широкого кола країн (й України серед них) і загальних умов функціонування влади в них, то слід взяти до уваги широкий перелік тінізаційних об'єктів дослідження, притаманних країнам з перехідними трансформаційними процесами незавершеної – наявність великого обсягу експлоярих, маргінальних, неформальних владних процесів, перетворених суспільних форм, що впливають на офіційні владні рішення: діяльність кланових утворень і залучення влади до них, функціонування організованих злочинних угруповань, системно органічно зв'язане з вище переліченими тінізаційними модусами неолігархічного впливу та проведенням теоретичних досліджень щодо олігархату, системної корупції, гібридизації влади, широкий спектр тінізаційних явищ у владі тощо. Значно більш повне відображення їх на національному макрорівні дає поняття «тіньова «автономна» влада», яке поглинає поняття «глибинна держава», значно виходить за її вузькі теоретичні межі та функції, перетворює його у частковий прояв більш загального поняття «тіньова «автономна» влада».

Застосування до об'єкта дослідження більш адекватного і теоретично ефективного поняття «тіньова «автономна» влада» зі значно більшим обсягом змісту замість вестернізованого та обмежено ефективного щодо обсягу змісту та можливостей аналізу особливостей моделі вітчизняної влади поняття «глибинна держава» надає спроможність всілякого сприяння стимулювання комплексних, системних теоретичних досліджень проблем тінізації влади, забезпеченню та

практичній реалізації державної політики щодо її детінізації, значному зменшенню тінізаційно-го навантаження на владні відносини, відкриттю вихідних шляхів щодо глибокого реформування суспільства, його деолігархізації, демократизації, знищення поширення системної корупції влади.

Список використаних джерел

1. The State: Past, Present, Future Bob Jessop, page 224, December 2015 John Wiley@Sons.
2. The Concealment of the State Jason Royce Lindsey, 2013. Pages 35–36.
3. Amanda Tayb. As leaks Multiply, Fears of a «Deep State» in America. The New York Times: newspaper. 2017. 16 February.
4. Смирнов И. И. Тропы истории. Криптоаналитика глубинной власти. М. : Товарищество научных изданий КМП, 2020. 473 с.
5. Предборський В. А. «Автономна тіньова держава» як загроза національній безпеці. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць Наук.–досл. економ. ін–ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. К., 2016. Вип. 1. С. 3–7.
6. Предборський В. А. Тіньова «автономна» влада як загроза інвестиційній безпеці. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Державного наук.–дослід. ін–ту інформатизації та моделювання економіки. К., 2018. № 10. С. 7–16.
7. Предборський В. А. Генетична матриця кланової, нелегітимно–автономної, неформальної організації влади як основа вітчизняних тінізаційних трендів. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Державного наук.–дослід. ін–ту інформатизації та моделювання економіки. К., 2019. № 5. С. 7–16.
8. Предборський В. А. Вихідні умови формування «автономної» тіньової влади та її сучасна небезпека. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Державного наук.–дослід. ін–ту інформатизації та моделювання економіки. Київ, 2019. № 6. С. 17–25.
9. Предборський В. А. «Автономне» тіньове двоєвладдя: генеза та фактори розвитку. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Державного наук.–дослід. ін–ту інформатизації та моделювання економіки. К., 2019. № 7. С. 7–16.
10. Предборський В. А. Новітня розбудова «автономної» тіньової держави як тренд антимодернізаційного розвитку. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Державного наук.–дослід. ін–ту інформатизації та моделювання економіки. К., 2019. № 11. С. 7–16.

11. Предборский В. А., Кунцевич В. П. Теневой (автономный) двойник официальной власти и его историко–логические предпосылки. Экономика. Бизнес. Финансы. 2019. № 8. С. 30–34.

12. Засанський В. В., Предборський В. А. «Автономна» тіньова влада як засіб тіньового псевдореформування. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Державного наук.–дослід. ін–ту інформатизації та моделювання економіки. К., 2020. № 6. С. 7–18.

13. Предборский В. А. Угроза усиления внешнего теневого управления национальными экономическими процессами транснациональной корпоративной. East European Scientific Journal. Jerolimskie 85/21, 02–001 Warsaw, Poland. P. 49–56.

14. Предборский В. А., Кунцевич В. П. Пространственное измерение функционирования «автономной» теневой власти. Новая экономика. Минск, 2020. № 2. С. 472–479.

15. Яневський Д. Б. Загублена історія втраченої держави. Харків : Фоліо, 2009. 252 с.

16. 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.

17. Світова гібридна війна: український фронт / за заг. ред. В. П. Горбуліна. Харків : Фоліо, 2017. 496 с.

18. 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.

19. Цифровизация и цифровая экономика: определение, выгоды и риски – Школа Больших Данных. URL: www.bigdataschool.ru.

20. Предборський В. А. Протиріччя незавершеної модернізації як причина системно–історичних деформацій у ланці влада–суспільство. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць Науково–дослід. економ. ін–ту Мінекономрозвитку України. К., 2015. № 7. С. 3–7.

21. Кремень В. Г., Табачник Д. В., Ткаченко В. М. Україна: альтернативи поступу (критика історичного досвіду). К. : «ARC–UKRAINE», 1996. 793 с.

References

1. The State: Past, Present, Future Bob Jessop, page 224, December 2015 John Wiley@Sons.
2. The Concealment of the State Jason Royce Lindsey, 2013. Pages 35–36.
3. Amanda Tayb. As leaks Multiply, Fears of a «Deep State» in America. The New York Times: newspaper. 2017. 16 February.

4. Smirnov I. I. Tropyi istorii. Kriptoanalitika glubinnoy vlasti. M.: Tovarischestvo nauchnykh izdaniy KMP, 2020. 473 s.
5. Predborskiy V. A. «Avtonomna tinova derzhava» yak zahroza natsionalnii bezpetsi. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. prats Nauk.–dosl. ekonom. in–tu Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. K., 2016. Vyp. 1. S. 3–7.
6. Predborskiy V. A. Tinova «avtonomna» vlada yak zahroza investytsiinii bezpetsi. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Derzhavnoho nauk.–doslid. in–tu informatyzatsii ta modeliuвання ekonomiky. K., 2018. № 10. S. 7–16.
7. Predborskiy V. A. Henetychna matrytsia klanovoi, nelehitymno–avtonomnoi, neformalnoi orhanizatsii vlady yak osnova vitchyznianskykh tinizatsiynkykh trendiv. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Derzhavnoho nauk.–doslid. in–tu informatyzatsii ta modeliuвання ekonomiky. K., 2019. № 5. S. 7–16.
8. Predborskiy V. A. Vykhidni umovy formuvannia «avtonomnoi» tinovoi vlady ta yii suchasna nebezpeka. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Derzhavnoho nauk.–doslid. in–tu informatyzatsii ta modeliuвання ekonomiky. Kyiv, 2019. № 6. S. 17–25.
9. Predborskiy V. A. «Avtonomne» tinove dvoievladdia: geneza ta faktory rozvytku. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Derzhavnoho nauk.–doslid. in–tu informatyzatsii ta modeliuвання ekonomiky. K., 2019. № 7. S. 7–16.
10. Predborskiy V. A. Novitnia rozbudova «avtonomnoi» tinovoi derzhavy yak trend antymodernizatsiynoho rozvytku. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Derzhavnoho nauk.–doslid. in–tu informatyzatsii ta modeliuвання ekonomiky. K., 2019. № 11. S. 7–16.
11. Predborskiy V. A., Kuntsevich V. P. Tenevoy (avtonomnyiy) dvoynik ofitsialnoy vlasti i ego istoriko–logicheskii predposylki. Ekonomika. Biznes. Finansy. 2019. № 8. S. 30–34.
12. Zasanskyi V. V., Predborskiy V. A. «Avtonomna» tinova vlada yak zasib tinovoho psevdoreformuvannia. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Derzhavnoho nauk.–doslid. in–tu informatyzatsii ta modeliuвання ekonomiky. K., 2020. № 6. S. 7–18.
13. Predborskiy V. A. Ugroza usileniya vneshnego tenevogo upravleniya natsionalnyimi ekonomicheskimi protsessami transnatsionalnoy korpokratiiy. East European Scientific Journal. Jerozolimskie 85/21, 02–001 Warsaw, Poland. P. 49–56.
14. Predborskiy V. A., Kuntsevich V. P. Prostranstvennoe izmerenie funktsionirovaniya «avtonomnoy» tenevoy vlasti. Novaya ekonomika. Minsk, 2020. № 2. S. 472–479.
15. Yanevskiy D. B. Zahublena istoriia vtrachenoii derzhavy. Kharkiv : Folio, 2009. 252 s.
16. 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.
17. Svitova hibrydna viina: ukrainskyi front / za zah. red. V. P. Horbulina. Kharkiv : Folio, 2017. 496 s.
18. Predborskiy V. A. Suchasna forma vitchyznianskykh 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.
19. Tsifrovizatsiya i tsifrovaya ekonomika: opredelenie, vyigody i riski – Shkola Bolshih Danniyh. URL: www.bigdataschool.ru.
20. Predborskiy V. A. Protырichchia nezavershenoi modernizatsii yak prychna systemno–istorychnykh deformatsii u lantsi vlada–suspilstvo. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. prats Naukovo–doslid. ekonom. in–tu Minekonomrozvytku Ukrainy. K., 2015. № 7. S. 3–7.
21. Kremen V. H., Tabachnyk D. V., Tkachenko V. M. Ukraina: alternatyvy postupu (krytyka istorychnoho dosvidu). K. : «ARC–UKRAINE», 1996. 793 s.

Дані про автора

Предборський Валентин Антонович,

д.е.н., професор

e-mail: prvika2015@gmail.com

Данные об авторе

Предборский Валентин Антонович,

д.э.н., профессор

e-mail: prvika2015@gmail.com

Data about the author

Valentin Predborskiy,

Doctor of Economic Sciences, Professor

e-mail: prvika2015@gmail.com

Грошово–кредитна політика держави: узгодження цілей та інструментів її реалізації

Предмет дослідження – грошово–кредитна політика держави.

Метою написання статті є уточнення сутності поняття грошово–кредитної політики на підставі аналізу підходів до її трактування та ключових цілей реалізації.

Методологія проведення роботи – методи абстрагування та узагальнення (при систематизації цілей грошово–кредитної політики держави); метод термінологічного аналізу (при обґрунтуванні ключових аспектів трактування поняття грошово–кредитної політики держави).

Результати роботи – обґрунтовано, що визначальна роль грошово–кредитної політики у забезпеченні соціально–економічного розвитку держави зумовлює необхідність систематизації теоретичних засад її дослідження. Систематизовано ключові аспекти трактування поняття грошово–кредитної політики держави. Показано, що в якості цілей реалізації грошово–кредитної політики традиційно розглядається забезпечення цінової стабільності (перший пріоритет), сприяння фінансовій стабільності (другий пріоритет), сприяння економічному зростанню (третій пріоритет). Обґрунтовано, що в процесі досягнення першочергової цілі цінової стабільності та сприяння фінансовій стабільності центральний банк держави здійснює непрямий вплив на економічну динаміку, тобто створює грошово–кредитні передумови для економічного розвитку держави. Підтверджено, що досягнення цілей грошово–кредитної політики має потенціал яскраво виражених протиріч, задля подолання яких центральний банк держави має вдаватися до диференціації цільових пріоритетів залежно від стану господарської кон'юнктури та з урахуванням актуальних екзогенних та ендогенних ризиків у грошово–фінансовому секторі держави зокрема та її макроекономічному середовищі в цілому. За результатами аналізу підходів до трактування поняття «грошово–кредитна політика» систематизовано основні аспекти, які мають бути враховані в його визначенні. З урахуванням визначених аспектів поняття грошово–кредитної політики визначено як складова державної економічної політики, яка представляє собою комплекс взаємозалежних скоординованих заходів центрального банку щодо регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин, спрямованих на забезпечення цінової стабільності та інших соціально–економічних цілей (сприяння фінансовій стабільності й економічному зростанню), з урахуванням їх пріоритетів відповідно до стану господарської кон'юнктури, а також актуальних екзогенних й ендогенних ризиків.

Галузь застосування результатів. Економічна галузь: управління національною економікою, макроекономіка, економічна теорія.

Висновки. Подальші дослідження мають бути присвячені обґрунтуванню пріоритетів цілей грошово–кредитної політики з урахуванням специфіки економічного розвитку України, а також дослідженню визначальних ризиків та викликів сьогодення для стабільного функціонування грошово–кредитної системи та досягнення цілей монетарного регулювання держави.

Ключові слова: грошово–кредитна політика, монетарне регулювання, центральний банк, цінова стабільність, фінансова стабільність, економічне зростання, пріоритет.

МЕЛЬНИКОВА Т.В.

Денежно–кредитная политика государства: согласование целей и инструментов ее реализации

Предмет исследования – денежно–кредитная политика государства.

Целью написания статьи является уточнение сущности понятия денежно–кредитной политики на основании анализа подходов к ее трактовке и ключевых целей реализации.

Методология проведения работы – методы абстрагирования и обобщения (при систематизации целей денежно–кредитной политики государства); метод терминологического анализа (при обосновании ключевых аспектов трактовки понятия денежно–кредитной политики государства).

Результаты работы – обосновано, что определяющая роль денежно–кредитной политики в обеспечении социально–экономического развития государства предопределяет необходимость систематизации теоретических основ ее исследования. Систематизированы ключевые аспекты трактовки понятия денежно–кредитной политики государства. Показано, что в качестве целей реализации денежно–кредитной политики традиционно рассматривается обеспечение ценовой стабильности (первый приоритет), содействие финансовой стабильности (второй приоритет), содействие экономическому росту (третий приоритет). Обосновано, что в процессе достижения первоочередной цели ценовой стабильности и содействия финансовой стабильности центральный банк страны осуществляет косвенное влияние на экономическую динамику, то есть создает денежно–кредитные предпосылки для экономического развития государства. Подтверждено, что достижение целей денежно–кредитной политики имеет потенциал ярко выраженных противоречий, для преодоления которых центральный банк страны должен прибегать к дифференциации целевых приоритетов в зависимости от состояния хозяйственной конъюнктуры с учетом актуальных экзогенных и эндогенных рисков в денежно–финансовом секторе государства в частности и его макроэкономической среде в целом. На основе результатов анализа подходов к трактовке понятия «денежно–кредитная политика» систематизированы основные аспекты, которые должны быть отражены в его определении. С учетом определенных аспектов понятия денежно–кредитной политики определено как составляющая государственной экономической политики, которая представляет собой комплекс взаимосвязанных скоординированных мероприятий центрального банка по регулированию сферы денежного обращения и кредитных отношений, направленных на обеспечение ценовой стабильности и других социально–экономических целей (содействие финансовой стабильности и экономическому росту), с учетом их приоритетов в соответствии с состоянием хозяйственной конъюнктуры, а также актуальных экзогенных и эндогенных рисков.

Область применения результатов. Экономическая отрасль: управление национальной экономикой, макроэкономика, экономическая теория.

Выводы. Дальнейшие исследования должны быть посвящены обоснованию приоритетов целей денежно–кредитной политики с учетом специфики экономического развития Украины, а также исследованию определяющих рисков и вызовов современности для стабильного функционирования денежно–кредитной системы и достижения целей монетарного регулирования государства.

Ключевые слова: денежно–кредитная политика, монетарное регулирование, центральный банк, ценовая стабильность, финансовая стабильность, экономический рост, приоритет.

MELNIKOVA T.V.

Monetary policy of the state: coordination of goals and tools for its implementation

The subject of research – the monetary policy of the state.

The purpose of the article is to clarify the essence of the concept of monetary policy based on the analysis of approaches to its interpretation and key objectives.

Research methodology – methods of abstraction and generalization (when systematizing the objectives of monetary policy of the state); method of terminological analysis (in substantiation of key aspects of interpretation of the concept of monetary policy of the state).

Results – it is substantiated that the determining role of monetary policy in ensuring the socio–economic development of the state necessitates the systematization of the theoretical foundations of its study. The key aspects of the interpretation of the concept of monetary policy of the state are systematized. It is shown that the objectives of monetary policy are traditionally considered to ensure price stability (first priority), promoting financial stability (second priority), and promoting economic growth (third priority). It is substantiated that in the process of achieving the primary goal of price stability and promoting financial stability, the central bank of the state has an indirect impact on economic dynamics, i.e. creates monetary conditions for economic development of the state. It is confirmed that the achievement of monetary policy goals has the potential for pronounced contradictions, to

overcome which the central bank must resort to differentiation of target priorities depending on the economic situation and taking into account current exogenous and endogenous risks in the monetary sector, including its macroeconomic environment as a whole. Based on the results of the analysis of approaches to the interpretation of the concept of «monetary policy», the main aspects that should be taken into account in its definition are systematized. Taking into account certain aspects, the concept of monetary policy is defined as a component of public economic policy, which is a set of interdependent coordinated measures of the central bank to regulate money circulation and credit relations aimed at ensuring price stability and other socio-economic goals (promoting financial stability and economic growth), taking into account their priorities in accordance with the state of economic conditions, as well as current exogenous and endogenous risks.

Field of application of results. *Economic branch: management of national economy, macroeconomics, economic theory.*

Conclusions. *Further research should be devoted to substantiating the priorities of monetary policy, taking into account the specifics of Ukraine's economic development, as well as examining the defining risks and challenges of today for the stable functioning of the monetary system and achieving monetary regulation.*

Key words: *monetary policy, monetary regulation, central bank, price stability, financial stability, economic growth, priority.*

Постановка проблеми. Стале функціонування фінансового сектору може розглядатися як визначальний елемент економічної системи держави та підґрунтя розвитку національної економіки. Ефективність монетарного регулювання набуває виключної актуальності в умовах, яких станом на сьогодні існує економіка України. Скорочення золотовалютних резервів, зростання державних боргових зобов'язань, високі темпи інфляції збільшують уразливість фінансового складника національної економічної безпеки, та потребують вироблення дієвих інструментів грошово-кредитної політики, здатних сприяти покращенню макроекономічних показників держави. Визначальна роль грошово-кредитної політики у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави зумовлює необхідність систематизації теоретичних засад її дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналізуючи теоретико-методологічні та практичні засади грошово-кредитної політики, дослідники передусім акцентують увагу на розумінні сутності грошово-кредитної політики як одного з основних напрямів економічної політики, що стосується регулювання грошово-кредитної сфери економіки. В цілому, можна виокремити два підходи до трактування поняття грошово-кредитної політики. У першому випадку це поняття трактується як складник макроекономічної політики [18] або інструмент органів влади в ринковій економіці [19], за допомогою якого держава здійснює регулювання у сфері грошо-

вого обігу та кредитних відносин [16, 17, 21]. За умови такого розгляду поза увагою залишається економічна сутність інструментарію та / або цільова спрямованість заходів грошово-кредитної політики як специфічної компоненти економічної політики держави. Тому більш інформативними слід вважати визначення, які принаймні стисло характеризують способи, якими контролюються попит та пропозиція грошей в національній економіці, та наголошують, з якою метою здійснюється відповідний вплив держави на перебіг господарських процесів.

Метою дослідження є уточнення сутності поняття грошово-кредитної політики на підставі аналізу підходів до її трактування та ключових цілей реалізації.

Виклад основного матеріалу. Аспекти трактування поняття грошово-кредитної політики, які відображено у низці поширених визначень, поняття «грошово-кредитна політика», систематизовано в табл. 1. Результати аналізу змісту наданих визначень за ключовими ознаками свідчать, що як в нормативно-правових документах й законодавчих актах [1], так й в роботах науковців [3, 4, 5, 6, 9, 10, 12, 14, 15, 22, 23] передусім зауважується на системний характер грошово-кредитної політики, яка розуміється як комплекс (система, сукупність) заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на досягнення визначеної одиничної мети та / або певних цілей.

Щодо мети реалізації грошово-кредитної політики, то в більшості випадків в її якості визнача-

ється забезпечення стабільності грошової одиниці України [1, 4, 5, 6, 9, 12, 20, 22, 23], яка може розглядатися як єдина ключова мета [1, 6, 12], або доповнюватися іншими цілями [4, 5, 9, 20, 22, 23], що можуть бути додатково впорядковані відповідно до ключових орієнтирів грошово-кредитної політики України. Так, в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2021 рік та середньострокову перспективу [7] (розроблені Радою НБУ відповідно до статті 100 Конституції України і статей 8, 9 та 24 Закону України «Про Національний банк України», далі – Основні засади) досягнення та підтримка цінової стабільності в державі через реалізацію основної функції Національного банку щодо забезпечення стабільності грошової одиниці в Україні визначається як пріоритетна ціль грошово-кредитної (монетарної) політики.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про Національний банк України» [1], цінова стабільність – це збереження купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання в середньостроковій перспективі (від трьох до п'яти років) низьких, стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін. Фактично можемо вважати, що визначення кредитно-грошової політики, надане І.В. Ветровою [5], вказує на механізми (інструменти) забезпечення цінової стабільності, в якості яких визначено заходи щодо регулювання грошової пропозиції за її кількістю та структурою. Також опосередковано мета забезпечення стабільності грошової одиниці може формулюватися як комплекс заходів впливу держави на попит і пропозицію на грошовому ринку [14, 21] та сукупність заходів із впливу на кількість грошей в обігу [15].

Деталізація цілей в рамках досягнення цінової стабільності може передбачати забезпечення економіки необхідним обсягом грошової маси та досягнення ефективного готівкового обігу [2], контролювання (стримування) інфляції [4, 5], нормального функціонування грошового обігу та стабільності купівельної спроможності [23] тощо. Як бачимо (див. табл. 1), в усіх наведених визначеннях враховано пріоритетність забезпечення цінової стабільності в державі, тоді як дві інші цілі грошово-кредитної політики не завжди враховуються науковцями, нормативно-правовими документами та словниковими джерелами.

А саме, другою за пріоритетністю ціллю грошово-кредитної (монетарної) політики в Основних за-

садах визначено сприяння фінансовій стабільності, у тому числі стабільності банківської системи, якщо це не перешкоджає досягненню і підтриманню цінової стабільності. Третій пріоритет належить цілі сприяння додержанню стійких темпів економічного зростання та підтримці економічної політики Кабінету Міністрів України за умови, що це не перешкоджає виконанню перших двох цілей [7, с. 2].

Зауважимо, що на пріоритети цілей грошово-кредитної політики вказують, у тому числі, ключові слова при їх формулюванні, а саме – «досягнення та підтримка» для першої за значущістю цілі (тобто, ключова функція) та «сприяння» для двох цілей з нижчим пріоритетом (підтримуюча функція). Дійсно, для досягнення даних цілей (сприяння фінансовій стабільності та економічному зростанню) потрібним є залучення великої кількості суб'єктів управління та регулювання, в тому числі – закордонних. Зокрема, окрім взаємодії Національного банку та Уряду України у напрямі забезпечення сталого економічного розвитку, важливою умовою досягнення цієї мети є співпраця з Міжнародним валютним фондом, іншими міжнародними фінансовими організаціями та інституціями Європейського Союзу. Досягнення фінансової стабільності – це результат спільних зусиль Національного банку та інших регуляторів, зокрема Кабінету міністрів України. Але що стосується досягнення та підтримки цінової стабільності в державі, то в даному випадку ключовим суб'єктом, на який покладається монетарна відповідальність, є Національний банк України, на що зокрема вказується у визначенні грошово-кредитної політики відповідно до Закону «Про Національний банк України» [1]. Як свідчить це визначення (див. табл. 1), основним суб'єктом (регулятором) реалізації монетарної політики є центральний банк країни, який є уповноваженою державою інституцією, реалізує покладені на нього завдання у сфері регулювання грошового обігу за участі та сприяння інших органів державного управління економікою. Радою Національного банку України (далі НБУ) як головним регулятором щорічно розробляються чинні нормативні документи у відповідній сфері, а саме – визначаються основні засади грошово-кредитної політики НБУ на поточний рік та середньострокову перспективу [7]. Задля реалізації цілей та завдань монетарної політики необхідним є забезпечення узгодженості дій державних регуляторів, про що свідчить зокрема підписання 03.10.2019 р. «Меморандуму

Таблиця 1. Ключові ознаки поняття «грошово-кредитна політика» (складено автором)

Аспекти трактування поняття						
Джерело	Системний характер	Мета (цілі)	Цілі грошово-кредитної політики			Регулююча
			ЦС	ФС	ЕЗ	
Закон України «Про НБУ» [1]	комплекс заходів	забезпечення стабільності грошової одиниці України	+			Нацбанк України
Господарський кодекс України [2]		забезпечення економіки економічно необхідним обсягом грошової маси, досягнення ефективного готівкового обігу, залучення коштів суб'єктів господарювання та населення до банківської системи, стимулювання використання кредитних ресурсів на потреби функціонування і розвитку економіки	+	+	+	
В.С. Стельмах [3]	комплекс заходів	регулювання грошового ринку				Центро-банк
Г.М. Калетнік та ін. [4]	комплекс заходів	забезпечення економіки стабільною національною грошовою одиницею, контролювання (стримування) інфляції, стимулювання економічного зростання, забезпечення високого рівня зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу	+	+	+	
В.В. Коровій [9]	система заходів	забезпечення функціонування грошового обігу в нормальному режимі, підтримку стійкості національної валюти в контексті її купівельної спроможності, поступального розвитку національної економіки	+		+	
І.В. Вєтрова [5]	система заходів	економічне зростання країни, стримування інфляції, забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення, регулювання платіжного балансу з метою задоволення суспільного попиту на гроші	+	+	+	+
О.В. Крилова [6]	комплекс заходів	забезпечення стабільності грошової одиниці України	+			
В. Козюк [10]	комплекс заходів	регулювання фінансового ринку				Незалежна фінансова інституція
С.П. Зоря [12]	комплекс дій	забезпечення цінової стабільності	+			Нацбанк України
Т.В. Запарнюк [22]	сукупність заходів	забезпечення ефективного функціонування економіки та стабільності національної грошової системи	+		+	Центро-банк
П.О. Нікіфоров [23]	сукупність заходів	забезпечення нормального функціонування грошового обігу, стійкості національної грошової одиниці, стабільності її купівельної спроможності, а також забезпечення рівноважного розвитку економіки	+		+	

«+» – відповідний аспект враховано у визначенні поняття; ЦС – цінова стабільність; ФС – фінансова стабільність; ЕЗ – економічне зростання.

між Кабінетом Міністрів України та Національним банком України про взаємодію з метою досягнення стійкого економічного зростання та цінової стабільності» (далі – Меморандум) [8]. Відповідно до Меморандуму, Національний банк зобов'язується підтримувати економічну політику уряду України щодо забезпечення стійкості державних фінансів та розширення доступу бізнесу і громадян до значно дешевших фінансових ресурсів за умови, що це не перешкоджатиме досягненню цілей з цінової та фінансової стабільності [8]. З цією метою КМУ та НБУ обоюдно згоджуються на утримання інфляції на цільовому рівні 5% з допустимим діапазоном відхилень ± 1 п. п. Визначений рівень інфляції НБУ зобов'язується забезпечити в результаті реалізації монетарної політики, а КМУ – підтримати шляхом запровадження виважених заходів економічної політики, зокрема: передбачувана бюджетна політика; ефективне управління державним боргом; розвиток фінансового ринку; управління державними банками та поступове зменшення частки держави в банківському секторі до 20%; дієва антимонопольна політика; прозора приватизація та підвищення ефективності державних підприємств; транспарентна політика у сфері адміністративного регулювання цін та тарифів; дедоларизація економіки. Як бачимо, у контексті забезпечення стійких темпів економічного зростання пріоритетна роль, цілком зрозуміло, відводиться Кабінету Міністрів України, тоді як Національний банк України сприяє її досягненню, якщо це не протирічить його основній меті – забезпеченню стабільності національної грошової одиниці. Стосовно пріоритету цілей грошово-кредитної політики, слід погодитися з думкою авторів [9, 11], що в процесі досягнення цінової стабільності (перший пріоритет) та сприяння фінансовій стабільності (другий пріоритет) центральний банк здійснює непрямої вплив на економічну динаміку, тобто створює грошово-кредитні передумови для економічного розвитку держави (третій пріоритет). Так, у разі формування сприятливих умов у грошово-кредитній сфері відбувається залучення коштів господарюючих суб'єктів та домогосподарств до банківської системи, активізується використання кредитних ресурсів на потреби функціонування і розвитку економіки, забезпечується високий рівень зайнятості населення, вирівнюється платіжний баланс та ін.

Наостанок зазначимо, що досягнення цілей грошово-кредитної політики має потенці-

ал яскраво виражених протиріч, на джерела яких вказується в роботі [13, с. 295–297], а саме (рис. 1) – стабільність цін (низькі темпи інфляції) може протирічити досягненню мети економічного розвитку, оскільки остання передбачає виробниче зростання, що призводить до підвищення попиту на ресурси, а обмеженість обсягів невикористаних ресурсів зумовлює зростання цін (високі темпи інфляції). Розуміння джерел потенційних протиріч у досягненні цілей монетарної політики змушують центральний банк вдаватися до диференціації цільових пріоритетів залежно від стану господарської кон'юнктури та з урахуванням актуальних екзогенних та ендогенних ризиків у грошово-фінансовому секторі держави зокрема та її макроекономічному середовищі в цілому. Як ґрунтовно зазначається в роботі [24], грошово-кредитна політика держави має, в тому числі, враховувати специфіку циклу макроекономічного розвитку – стимулювати ділову активність в умовах депресії і стримувати економічне зростання у разі перегріву економіки, хоча на практиці віднайти раціональний баланс між пріоритетами цілей монетарного регулювання зазвичай виявляється доволі складно.

Завершуючи термінологічний аналіз поширених визначень поняття «грошово-кредитна політика», зазначимо, що в більшості випадків автори зважають на необхідність виконання державою регулюючої функції у сфері грошового обігу та кредиту [3, 5, 10, 12, 21], підкреслюючи ключову роль центрального банку в реалізації монетарної складової грошово-кредитної політики держави [1, 3, 10, 12, 14, 22]. Так, відповідно до Основних засад, на Раду Національного банку покладаються функції з контролю за реалізацією монетарної політики, а також аналізування впливу її результатів на стан соціально-економічного розвитку держави [7, с. 2].

Сутність контролюючої функції НБУ полягає в оцінюванні відповідності прийнятих у сфері монетарної політики рішень визначеним цілям та актуальним ризикам, а також прогнозам макроекономічного розвитку, передусім – динаміки інфляційних процесів. Монетарна політика центрального банку країни (в тому числі – НБУ) має забезпечувати стабільність національної грошової одиниці, тобто забезпечити досягнення першої за пріоритетом цілі грошово-кредитної політики. Причому важливою умовою ефективності моне-



Рисунок 1. Протиріччя цілей грошово-кредитної політики держави

(розроблено на підставі [13, с. 296])

тарної політики є забезпечення раціональної взаємодії між центральним банком та урядом країни. На необхідності узгодженості дій центробанку та уряду при забезпеченні цінової та фінансової стабільності і реалізації поточного монетарного режиму наголошують В.В. Корнеєв, А.О. Ходжаян разом із співавторами [20, с. 382]. О.В. Крилова також зазначає, що, попри визнання вирішальної ролі центрального банку реалізації грошово-кредитного регулювання, суб'єктом грошово-кредитної політики є держава, тому політика центробанку не може бути повністю автономною, а має узгоджуватися з пріоритетними напрямками макроекономічної політики держави [6, с. 25]. Фактично, центральний банк є провідником державної монетарної політики щодо регулювання грошово-кредитної сфери та інструментом досягнення соціально-економічних цілей чинного уряду. З цієї метою в державі має бути забезпечена ефективність механізму взаємодії між основним регулятором грошово-кредитної політики в частині її монетарної складової та іншими уповноваженими органами державного регулювання

економіки, нагляду за діяльністю банків, контролю над грошовим обігом, інституціями страхування банківських депозитів та тощо.

Результати аналізу підходів до трактування поняття «грошово-кредитна політика» дозволяють сформулювати такі положення щодо основних аспектів, які мають бути враховані в його визначенні (рис. 2).

Грошово-кредитна політика є складовою державної економічної політики у сфері грошового обігу та кредитних відносин, цілі та інструменти якої мають бути узгодженими з загальними соціально-економічними орієнтирами уряду держави.

Зважаючи на системний характер грошово-кредитної політики, вона має розумітися як комплекс взаємозалежних та скоординованих заходів, спрямованих на досягнення цілей держави у сфері монетарного регулювання. У разі ефективного сумісного використання інструментів може бути забезпечений синергетичний ефект, який розуміється як додатковий результат, отриманий від злагодженої одночасної реалізації заходів грошово-кредитної політики.



Рисунок 2. Узагальнення аспектів трактування грошово-кредитної політики держави
(розроблено автором)

Уповноваженим суб'єктом та провідником державної грошово-кредитної політики є центральний банк держави, який, за сприяння інших уповноважених державних органів регулювання, забезпечує досягнення визначених цілей у сфері грошового обігу та кредитних відносин.

Цілями реалізації грошово-кредитної політики визнаються: забезпечення цінової стабільності, сприяння фінансовій стабільності та економічному зростанню. Інші цілі (зокрема, забезпечення економіки економічно необхідним обсягом грошової маси, досягнення ефективного готівкового обігу, регулювання пропозиції та попиту грошей, залучення коштів суб'єктів господарювання та населення до банківської системи, стимулювання використання кредитних ресурсів на потреби функціонування і розвитку економіки, контролювання (стримування) інфляції, забезпечення високого рівня зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу та ін.) можуть розглядатися як деталізація, конкретизація або інструментальна основа тієї або іншої цілі з трьох пріоритетних.

5. Ключовою ціллю грошово-кредитної (монетарної) політики визначається досягнення та підтримка цінової стабільності в державі через реалізацію основної функції центрального банку щодо забезпечення стабільності національної грошової одиниці за сприяння інших уповноважених органів державного регулювання економіки. Втім, пріоритети цілей грошово-кредитної політики мають визначатися з урахуванням стану господарської кон'юнктури та актуальних екзогенних й ендегенних ризиків у грошово-фінансовому секторі держави зокрема та її макроекономічному середовищі в цілому. Типовими ендегенними (внутрішніми) ризиками у грошово-кредитній сфері слід визнати зростання боргових зобов'язань держави, скорочення золотовалютних резервів, високий рівень корумпованості та монополізації економіки, незадовільну динаміку індикаторів соціально-економічного розвитку, недосконалість урядової економічної політики тощо. Основним екзогенним (зовнішнім) ризиком для національних грошово-кредитних систем (в тому числі й України) на даному етапі слід визнати негативні наслідки світової пандемії COVID-19, які безумовно

позначилися як на темпах економічного зростання держав світу, так й стабільності їх монетарної сфери.

Висновки

Грошово–кредитна політика є складовою державної економічної політики і представляє собою комплекс взаємозалежних скоординованих заходів центрального банку щодо регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин, спрямованих на досягнення соціально–економічних цілей (забезпечення цінової стабільності, сприяння фінансовій стабільності й економічному зростанню) з урахуванням їх пріоритетів відносно до стану господарської кон'юнктури, а також актуальних екзогенних й ендегенних ризиків. Питання обґрунтування пріоритетів цілей грошово–кредитної політики, а також визначальні ризики та виклики сьогодення для стабільного функціонування грошово–кредитної системи та досягнення цілей монетарного регулювання в подальшому стануть предметом ретельного дослідження. Наразі зазначимо, що свою специфіку має установлення пріоритетності та першочерговості досягнення цілей грошово–кредитної політики в умовах трансформаційних економік, до яких належить й Україна. Подальші дослідження мають бути присвячені визначенню особливостей реалізації грошово–кредитної політики держави в особі центрального банку та систематизації монетарних інструментів, використання яких спрямоване на досягнення оптимальних показників соціально–економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679–XIV (зі змінами № 533–IX від 17.03.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436–IV (зі змінами № 738–IX від 01.07.2021 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін : монографія / за ред. В.С. Стельмаха. К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. 404 с.
4. Калетнік Г.М., Мазур А.Г., Кубай О.Г. Державне регулювання економіки : навч. посібник. К.: «Хай–Тек Пресс», 2011. 428 с.
5. Ветрова І.В. Правові основи реалізації грошово–кредитної політики національного банку України :

автореф. дис. ... канд. юрид. Наук : 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право». К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2007. 20 с.

6. Крилова О.В. Особливості грошово–кредитної політики Національного банку України. Інвестиції: практика і досвід. 2018. № 23. С. 23–26.

7. Основні засади грошово–кредитної політики на 2021 рік та середньострокову перспективу : Проект рішення Ради Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Osnovni_zasady_HKP_na%20_2021_r.pdf?v=4

8. Меморандум між Кабінетом Міністрів України та Національним банком України про взаємодію з метою досягнення стійкого економічного зростання та цінової стабільності від 03.10.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-19#Text>

9. Коровій В.І. Грошово–кредитна політика в умовах економічних перетворень. Проблеми економіки. 2020. № 3 (45). С. 167–175.

10. Козюк В. Поведінка центрального банку в світлі концепції сучасної монетарної теорії. Журнал європейської економіки. 2018. № 2 (2). С. 226–248.

11. Міщенко В.І., Льон І.М. Роль монетарного регулювання у стимулюванні економічного розвитку. Фінанси України. 2017. № 4. С. 75–93.

12. Зоря С.П. Грошово–кредитна політика: сутність та особливості реалізації. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2015/51.pdf

13. Дзюблюк О. Грошово–кредитний механізм регулятивного впливу Національного банку України на динаміку економічного розвитку. Журнал європейської економіки. 2007. Т. 6 (№ 3). С. 294–311.

14. Бричка Б.Б. Суть, цілі та типи грошово–кредитної політики. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 40. С. 182–186.

15. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник ; вид. 3–є, випр. та доп. Львів : Центр Європи, 1997. 576 с.

16. Іванов В.М., Софіщенко І.Я. Грошово–кредитні системи зарубіжних країн : курс лекцій. Київ : МАУП, 2001. 232 с.

17. Лютий І.О. Грошово–кредитна політика в умовах перехідної економіки : монографія. Київ : АТАКА, 2000. 240 с.

18. Самуельсон П.А., Нордгаус В.Д. Макроекономіка: підручник. К.: Вид–во «Основи», 1995. 676 с.

19. Мишкін Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, А. Стасишин., Г. Стеблій. Київ: Основи, 1999. 963 с.

20. Korneev V.V., Khodzhaian A.A., Verheliuk Y.Y., Koverninska Y.V. Monetary policy: regulatory news and change in the movement of financial flows. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. № 31, Том 4. С. 375–384. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i31.190952>

21. Гребеник Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття перша. Становлення монетарної політики в незалежній Україні. *Вісник НБУ*. 2007. № 5. С. 12–19.

22. Запаранюк Т.В. Теоретичні засади визначення сутності грошово-кредитної політики у системі монетарного регулювання економіки. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2013. № 12. С. 36–43.

23. Нікіфоров П.О. Теорія та метрологія регулювання грошового обігу. Чернівці : Рута, 2002. 240 с.

24. Тарангул Л.Л., Островська Н.С. Теоретико-методологічні засади формування грошово-кредитної політики. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного інституту*. 2004. № 5. С. 3–8.

References

1. Pro Natsionalnyi bank Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 20.05.1999 r. № 679–XIV (zi zminamy № 533–IX vid 17.03.2020 r.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

2. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 436–IV (zi zminamy № 738–IX vid 01.07.2021 r.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

3. Monetarna polityka Natsionalnogo banku Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy zmin : monohrafiia / za red. V.S. Stelmakha. K.: Tsentr naukovykh doslidzhen Natsionalnogo banku Ukrainy, UBS NBU, 2009. 404 s.

4. Kaletnik H.M., Mazur A.H., Kubai O.H. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky : navch. posibnyk. K.: «Khai–Tek Press», 2011. 428 s.

5. Vietrova I.V. Pravovi osnovy realizatsii hroshovo–kredytnoi polityky natsionalnogo banku Ukrainy : avtoref. dys. ... kand. yuryd. Nauk : 12.00.07 «Administratyvne pravo i protses; finansove pravo; informatsiine pravo». K.: Kyivskyi natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka, 2007. 20 s.

6. Krylova O.V. Osoblyvosti hroshovo–kredytnoi polityky Natsionalnogo banku Ukrainy. *Investytsii: praktyka i dosvid*. 2018. № 23. С. 23–26.

7. Osnovni zasady hroshovo–kredytnoi polityky na 2021 rik ta serednostrokovu perspektyvu : Proiekt rishennia Rady Natsionalnogo banku Ukrainy. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Osnovni_zasady_HKP_na%20_2021_r.pdf?v=4

8. Memorandum mizh Kabinetom Ministriv Ukrainy ta Natsionalnym bankom Ukrainy pro vzaiemodiiu z metoiu dosiahnennia stiikoho ekonomichnogo zrostannia ta tsinovoї stabilnosti vid 03.10.2019 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-19#Text>

9. Korovii V.I. Hroshovo–kredytna polityka v umovakh ekonomichnykh peretvoren. *Problemy ekonomiky*. 2020. № 3 (45). С. 167–175.

10. Koziuk V. Povedinka tsentralnogo banku v svitli kontseptsii suchasnoi monetarnoi teorii. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky*. 2018. № 2 (2). С. 226–248.

11. Mishchenko V.I., Lon I.M. Rol monetarnogo rehuliuвання u stymuliuванні ekonomichnogo rozvytku. *Finansy Ukrainy*. 2017. № 4. С. 75–93.

12. Zoria S.P. Hroshovo–kredytna polityka: sutnist ta osoblyvosti realizatsii. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/51.pdf

13. Dziubliuk O. Hroshovo–kredytnyi mekhanizm rehuliatyvnoho vplyvu Natsionalnogo banku Ukrainy na dynamiku ekonomichnogo rozvytku. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky*. 2007. Т. 6 (№ 3). С. 294–311.

14. Brychka B.B. Sut, tsili ta typy hroshovo–kredytnoi polityky. *Prychornomorski ekonomichni studii*. 2019. Vyp. 40. С. 182–186.

15. Zahorodnii A.H., Vozniuk H.L., Smovzhenko T.S. Finansovyi slovnyk ; vyd. 3–ye, vypr. ta dop. Lviv : Tsentr Yevropy, 1997. 576 s.

16. Ivanov V.M., Safishchenko I.Ia. Hroshovo–kredytnyi systemy zarubizhnykh krain : kurs lektsii. Kyiv : MAUP, 2001. 232 s.

17. Liutyi I.O. Hroshovo–kredytna polityka v umovakh per ekhidnoi ekonomiky : monohrafiia. Kyiv : ATAKA, 2000. 240 s.

18. Samuelson P.A., Nordhaus V.D. Makroekonomika: pidruchnyk. K.: Vyd–vo «Osnovy», 1995. 676 s.

19. Myshkin Frederik S. Ekonomika hroshei, bankivskoi spravy i finansovykh rynkiv / Per. z anhl. S. Panchyshyn, A. Stasyshyn., H. Steblii. Kyiv: Osnovy, 1999. 963 s.

20. Korneev V.V., Khodzhaian A.A., Verheliuk Y.Y., Koverninska Y.V. Monetary policy: regulatory news and change in the movement of financial flows. *Finansovo–kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*. 2019. № 31, Том 4. С. 375–384. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i31.190952>

21. Hrebennyk N. Osnovni vikhy u formuvanni ta provedenni hroshovo–kredytnoi (monetarnoi) polityky v Ukraini. *Stattia persha. Stanovlennia monetarnoi polityky v nezalezhnii Ukraini. Visnyk NBU*. 2007. № 5. С. 12–19.

22. Zaparanuk T.V. Teoretychni zasady vyznachennia sutnosti hroshovo–kredytnoi polityky u systemi monetarnogo rehuliuвання ekonomiky. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnogo ekonomichnogo universytetu*. 2013. № 12. С. 36–43.

23. Nikiforov P.O. Teoriia ta metrolohiia rehuliuвання hroshovoho obihu. Chernivtsi : Ruta, 2002. 240 s.

24. Taranhul L.L., Ostrovska N.S. Teoretyko–metodolohichni zasady formuvannia hroshovo–kredyt–noi polityky. Naukovyi visnyk Bukovynskoho derzhavnoho finansovo–ekonomichnoho instytutu. 2004. № 5. S. 3–8.

Дані про автора

Мельникова Т.В.,

аспірантка відділу аналізу і прогнозування міжнародної торгівлі Державного науково–дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки

Данные об авторе

Мельникова Т.В.,

аспирантка отдела анализа и прогнозирования международной торговли Государственного научно–исследовательского института информатизации и моделирования экономики

Data about the author

Melnikova T.V.,

graduate student of the Department of Analysis and Forecasting of International Trade of the State Research Institute of Informatization and Modeling of the Economy

УДК 330

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6089930>

ХАЛІЛЯЄВА О.В.

ПУЗИРЬОВА П.В.

Сутність та значення економічного потенціалу, його місце в економіці країни: сучасний аспект в умовах сталого розвитку

Предметом дослідження є теоретичні та практичні питання визначення сутності економічного потенціалу, дослідження його місця та ролі в економіці країни в умовах сталого розвитку.

Метою дослідження є: визначення дефініції понять потенціал та економічний потенціал, визначення місця економічного потенціалу країни в національній економіці в умовах сталого розвитку.

Методи дослідження. В процесі написання статті було використано теоретичні, загальнонаукові та спеціальні методи визначення категорії економічного потенціалу, його місця та ролі в економіці країни.

Результати роботи. В результаті написання статті було встановлено, що економічний потенціал країни є досить широкою наукомісткою категорією, яка впливає на всі конкурентоздатні потенціали держави забезпечуючи при цьому національний розвиток загальноекономічної політики країни в цілому. Визначення сутності, встановлення ключової ролі та саме дослідження економічного потенціалу держави надає змогу виявити конкурентоспроможні сфери функціонування національної економіки, запобігти відставанню основних галузей народного господарства та забезпечити ефективний шлях до соціоекономічних перетворень країни в умовах сталого розвитку. В сучасних реаліях економіки чітко сформованого визначення категорії «економічний потенціал країни» не існує й до тепер. Це пов'язане із постійним доповненням та корегуванням основних складових економічного потенціалу, серед яких провідне місце відведене таким потенціалам як: виробничий, фінансовий, трудовий, інформаційний, науковий, технічний, інноваційний, інвестиційний, дослідницький, екологічний, підприємницький, демографічний, інтелектуальний, зовнішньоекономічний, потенціал безпеки та ін.

Галузь застосування результатів. Економіка підприємства, фінанси, державне регулювання економіки, управління.

Висновки. В результаті дослідження сутності економічного потенціалу було встановлено, що економічний потенціал країни характеризує можливості національної економіки продукувати, виробляти, надавати матеріальні блага/послуги та задовольняти соціоекономічні потреби нації. Це стає можливим з огляду на використання всіх наявних в країні ресурсів (виробничих, матеріальних, трудових, природних, фінансових, науково–технічних, інформаційних, інноваційних, інвестиційних та ін.) Так, можна стверджувати, що економічний потенціал країни являє собою сполучення певної сукупності потенціалів, серед яких основне місце посідають виробничий, фінансовий, трудовий, інформаційний, науковий, технічний, ресурсний, інноваційний, інвестиційний, екологічний, підприємницький,

демографічний, інтелектуальний, зовнішньоекономічний, потенціал безпеки та які дозволяють державі забезпечувати постійний процес виробництва продукції/надання послуг, здійснювати розширене відтворення робочої сили, забезпечувати безпечну ситуацію в країні по всім соціоекономічним напрямкам та сферам діяльності та утримувати конкурентоздатні позиції на міжнародній арені.

Ключові слова: економічний потенціал країни, економіка країни, сталий розвиток, валовий внутрішній продукт, фінансовий потенціал, виробничий потенціал, конкурентоздатність.

ХАЛИЛ'ЯЄВА Е.В.
ПУЗЫРЁВА П.В.

Сущность и значение экономического потенциала, его место в экономике страны: современный аспект в условиях устойчивого развития

Предметом исследования являются теоретические и практические вопросы определения сущности экономического потенциала, исследования его места и роли в экономике страны в условиях устойчивого развития.

Целью исследования является: определения понятий потенциал и экономический потенциал, определение места экономического потенциала страны в национальной экономике в условиях устойчивого развития.

Способы исследования. В процессе написания статьи использовались теоретические, общенаучные и специальные методы изучения категории экономического потенциала, его места и роли в экономике страны.

Результаты работы. В результате написания статьи было установлено, что экономический потенциал страны является достаточно широкой наукоемкой категорией, влияющей на все конкурентоспособные потенциалы государства, обеспечивая при этом национальное развитие общеэкономической политики страны в целом. Определение сущности, установление ключевой роли и само исследование экономического потенциала государства позволяет выявить конкурентоспособные сферы функционирования национальной экономики, предотвратить отставание основных отраслей народного хозяйства и обеспечить эффективный путь к социоэкономическим преобразованиям страны в условиях устойчивого развития. В современных реалиях экономики четко сформированного определения категории «экономический потенциал страны» не существует и поныне. Это связано с постоянным дополнением и корректировкой основных составляющих экономического потенциала, среди которых ведущее место отведено таким потенциалам как: производственный, финансовый, трудовой, информационный, научный, технический, инновационный, инвестиционный, исследовательский, экологический, предпринимательский, демографический, интеллектуальный, внешнеэкономический, потенциал безопасности и т.д.

Область применения результатов. Экономика предприятия, деньги, государственное регулирование экономики, управление.

Выводы. В результате исследования сущности экономического потенциала было установлено, что экономический потенциал страны характеризует возможности национальной экономики производить и, предоставлять материальные блага/услуги и удовлетворять социоэкономические потребности нации. Это становится возможным с учетом использования всех имеющихся в стране ресурсов (производственных, материальных, трудовых, природных, финансовых, научно-технических, информационных, инновационных, инвестиционных и др.). Так, можно утверждать, что экономический потенциал страны представляет собой сочетание определенной совокупности потенциалов, среди которых основное место занимают производственный, финансовый, трудовой, информационный, научный, технический, ресурсный, инновационный, инвестиционный, экологический, предпринимательский, демографический, интеллектуальный, внешнеэкономический, потенциал безопасности, и которые позволяют государству обеспечивать постоянный процесс производства продукции/оказания услуг, осуществлять расширенное воспроизводство рабочей силы, обеспечивать безопасную ситуацию в стране по всем социоэкономическим направлениям

и сферам деятельности и удерживать конкурентоспособные позиции на международной арене.

Ключевые слова: экономический потенциал, экономика страны, устойчивое развитие, валовой внутренний продукт, финансовый потенциал, производственный потенциал, конкурентоспособность.

KHALILIAEVA O.V.

PUZYROVA P.V.

The essence and significance of economic potential, its place in the country's economy: a modern aspect in the conditions of sustainable development

The subject of the research is theoretical and practical issues of defining the essence of economic potential, researching its place and role in the country's economy in the context of sustainable development.

The aim of the research: defining the concepts of potential and economic potential, determining the place of the country's economic potential in the national economy in the context of sustainable development.

Research methods. In the process of writing the article, theoretical, general scientific and special methods were used to study the category of economic potential, its place and role in the country's economy.

Results of the investigation. Because of writing the article, it was found that the economic potential of the country is a fairly wide science-intensive category that affects all the competitive potentials of the state, while ensuring the national development of the general economic policy of the country as a whole. The definition of the essence, the establishment of the key role and the very study of the economic potential of the state makes it possible to identify the competitive spheres of the functioning of the national economy, prevent the lag of the main sectors of the national economy and provide an effective path to the socio-economic transformations of the country in conditions of sustainable development. In the modern realities of the economy, a clearly defined definition of the category "economic potential of the country" does not exist to this day. This is due to the constant addition and adjustment of the main components of economic potential, among which the leading place is given to such potentials as: production, financial, labor, information, scientific, technical, innovation, investment, research, environmental, entrepreneurial, demographic, intellectual, foreign economic, potential security, etc.

Scope of the results. Enterprise economics, money, state regulation of the economy, management.

Conclusions. Because of the study of the essence of the economic potential, it was found that the economic potential of the country characterizes the ability of the national economy to produce and provide material goods / services and meet the socioeconomic needs of the nation. This becomes possible taking into account the use of all resources available in the country (production, material, labor, natural, financial, scientific and technical, information, innovation, investment, etc.). So, it can be argued that the economic potential of a country is a combination of a certain set of potentials, among which the main place is occupied by production, financial, labor, information, scientific, technical, resource, innovation, investment, environmental, entrepreneurial, demographic, intellectual, foreign economic, potential security, and which will allow the state to ensure a constant process of production / provision of services, to carry out expanded reproduction of the labor force, to ensure a safe situation in the country in all socioeconomic areas and spheres of activity and to maintain a competitive position in the international arena.

Key words: economic potential, country's economy, sustainable development, gross domestic product, financial potential, production potential, competitiveness.

Постановка проблеми. Економічний потенціал країни є досить широкою наукомісткою категорією, яка впливає на всі конкурентоздатні потенціали держави забезпечуючи при цьому національний розвиток загальноекономічної політики країни в цілому [19]. Визначення сутності, встановлення ключової ролі та саме досліджен-

ня економічного потенціалу держави надає змогу виявити конкурентоспроможні сфери функціонування національної економіки, запобігти відставанню основних галузей народного господарства та забезпечити ефективний шлях до соціоекономічних перетворень країни в умовах сталого розвитку. В сучасних реаліях економіки чітко

сформованого визначення категорії «економічний потенціал країни» не існує й до тепер [1–7]. Це пов'язане із постійним доповненням та корегуванням основних складових економічного потенціалу, серед яких провідне місце відведене таким потенціалам як: виробничий [20], фінансовий [8; 9; 10], трудовий [17], інформаційний [11], науковий, технічний, інноваційний [5], інвестиційний [13], дослідницький, екологічний, підприємницький, демографічний [12], інтелектуальний, зовнішньоекономічний, потенціал безпеки [14] та ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальні та глобальні першочергові питання у сфері становлення, розвитку, використання, управління та ефективного функціонування економічного потенціалу залишаються й досі у колі досліджень таких вчених-економістів, як: О. В. Ареф'єва, Н. В. Белоусова, Р. С. Білик, Р. Р. Білоскурський, Н. О. Васильчук, К. В. Васьківська, А. В. Грищук, Л. О. Зайцева, В. І. Захарченко, З. Д. Калініченко, Ю. Ю. Колос, Н. М. Корсікова, П. В. Комарецька, В. М. Кузьомко, Д. А. Лихін, Л. С. Лісогор, М. М. Меркулов, І. В. Мосійчук, Н. В. Палапа, К. І. Романчук, В. Л. Світлична, І. М. Сьомочкіна, М. В. Шашина та інші.

Виклад основного матеріалу. Безпосередньо термін «потенціал» має широке і розповсюдження значення в економічній літературі, проте його можна інтерпретувати на основі трьох основних векторів дослідження (рис. 1).

Термін «економічний потенціал країни» розглядається як більш ширша категорія, оскільки саме економічний потенціал країни є прямим важелем та драйвером на всі процеси функціонування національної економіки та соціоекономічної сфери життя держави. Економічний потенціал країни – це сукупна здатність національного господарства та економіки в цілому, її окремих галузей, підприємницьких структур, домашніх господарств здійснювати виробничу, комерційну, за-

гальноекономічну діяльність щодо виробництва продукції/товарів/послуг, які здатні задовольняти суспільно-корисні потреби, забезпечити розвиток виробництва і споживання [15]. Виходячи з такого визначення, економічний потенціал країни залежить від забезпеченості його основними елементами – складниками (природні ресурси, засоби виробництва, трудові ресурси, фінансові ресурси, інформаційні ресурси, науково-технічний потенціал, накопичене національне багатство, рівень розвитку міжнародних зв'язків) [16]. Так, «економічний потенціал країни» прийнято вважати, такими ресурсами та можливостями, які здатні забезпечити безперервний процес виробництва товарів та послуг за для задоволення потреб суспільства на даний момент часу та на перспективу (рис. 2).

Сучасна економічна наука використовує розширене поняття економічного потенціалу, враховуючи, крім вказаних, додаткові аспекти: функціонування потенціалу наукової (інформаційно-технологічної) сфери, соціальної інфраструктури, ринкової інфраструктури, еколого-економічні, суспільно-географічні та суспільно-політичні фактори розвитку суспільства, і підприємницький хист [5]. Економічний потенціал кожної країни можна оцінити як отримані бажані результати національного господарства в цілому, або як невикористані потенційні можливості наявних економічних ресурсів. Проте, в сучасних глобалізаційних умовах розвитку найбільш універсальним методом оцінювання економічного потенціалу країни є показник ВВП (табл. 1, рис. 3).

ВВП визначає не тільки сучасний стан розвитку національної економіки але й особливості функціонування її окремих сфер, проблемних галузей, які потребують додаткової підтримки із боку держави.

Тому необхідно виокремити основні чинники, що впливають на стан і структуру економічного

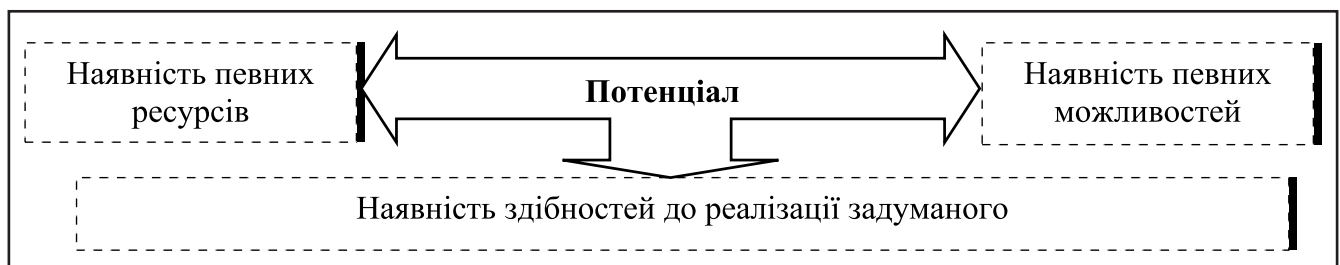


Рисунок 1. Векторальний розгляд терміну «потенціал»

Джерело: авторська інтерпретація на основі [1–20].



Рисунок 2. Векторальний розгляд терміну «економічний потенціал країни»

Джерело: авторська інтерпретація на основі [1–20].

Таблиця 1. Валовий внутрішній продукт України за 2015–2020 рр. (млн.грн)

Рік	У фактичних цінах		У цінах попереднього року	
	валовий внутрішній продукт	валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу	валовий внутрішній продукт	валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу
2015	1988544	46413	1431826	33419
2016	2385367	55899	2037084	47738
2017	2981227	70170	2441661	57470
2018	3560302	84228	3085223	72989
2019	3977198	94633	3674214	87423
2020	4222026	101138	3827941	91697

Джерело: [4].

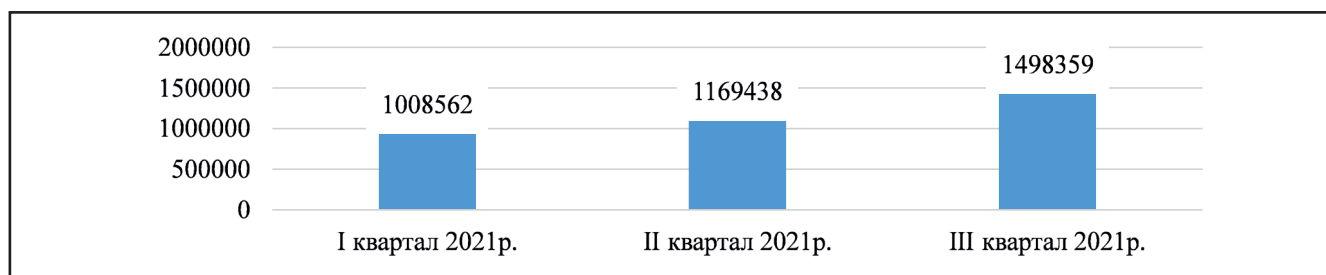


Рисунок 3. Валовий внутрішній продукт I – III квартали 2021 р. (у фактичних цінах, млн.грн)

Джерело: [4].

потенціалу країни: наявність, обсяг, доступність необхідних ресурсів; наявний рівень науково-технічного розвитку; нагромаджений потенціал прикладних і фундаментальних здобутків країни; стан забезпеченості кваліфікованою робочою силою, та ін.

Висновки

Економічний потенціал країни характеризує можливості національної економіки продукувати, виробляти, надавати матеріальні блага/послуги та задовольняти соціоекономічні потреби нації. Це стає можливим з огляду на використання всіх наявних в країні ресурсів (виробничих, матеріальних, трудових, природних, фінансових, науково-технічних, інформаційних, інноваційних, інвестиційних та ін.) [18]. Отже, можна стверджувати, що економічний потенціал країни являє со-

бою сполучення певної сукупності потенціалів, серед яких основне місце посідають виробничий, фінансовий, трудовий, інформаційний, науковий, технічний, ресурсний, інноваційний, інвестиційних, екологічний, підприємницький, демографічний, інтелектуальний, зовнішньоекономічний, потенціал безпеки та які дозволять державі забезпечувати постійний процес виробництва продукції/надання послуг, здійснювати розширене відтворення робочої сили, забезпечувати безпечну ситуацію в країні по всіх соціоекономічних напрямкам та сферам діяльності та утримувати конкурентоздатні позиції на міжнародній арені.

Список використаних джерел

1. Білик Р. С. Науково-технічний потенціал як фактор інноваційного розвитку країн в умовах глобальної конкуренції / Р. С. Білик // Науковий вісник Черні-

вещького університету. Економіка. – 2018. – Вип. 802. – С. 29–36.

2. Білоскурський Р. Р. Природно–ресурсний потенціал України у фокусі аналізу стану та перспектив використання / Р. Р. Білоскурський // Український соціум. – 2017. – № 3. – С. 87–99.

3. Васильчук Н. О. Демографічні чинники впливу на трудовий потенціал / Н. О. Васильчук // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 1(1). – С. 51–52.

4. Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону: Монографія: / За ред. Семенова В.Ф., Руденко О.І. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. – 150 с.

6. Калініченко З. Д. Економічний потенціал та посилення лідерських позицій країни у зовнішній політиці України / З. Д. Калініченко // Економічний простір. – 2020. – № 154. – С. 41–45.

7. Колос Ю. Ю. Трудовий потенціал України: визначення та розвиток / Ю. Ю. Колос // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 15. – С. 225–229.

8. Комарецька П. В. Теоретичні підходи щодо сутності фінансового потенціалу / П. В. Комарецька // Вестник Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина. Национализация и приватизация: прошлое, настоящее, будущее. – 2003. – № 613, Серия экономическая. – С. 236–241.

9. Комарецька П.В. Прогнозування та стратегія управління фінансовим потенціалом підприємства як елемент становлення і розвитку фінансової системи України / П.В. Комарецька // Національний університет «Острозька академія» Наукові записки: Серія «Економіка». – Острог: НУ «Острозька академія», 2006. – Вип. №8. – Ч.2. – С.199–210.

10. 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.

11. Кузьомко В. М. Інформаційний потенціал як передумова формування економічної безпеки підприємства / В. М. Кузьомко, А. В. Грищук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 18(1). – С. 123–126.

12. Лісогор Л. С. Соціально–демографічний потенціал населення України: проблеми формування та ре-

алізації / Л. С. Лісогор // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 6(3). – С. 7–11.

13. Маслюк І. О. Особливості розвитку інвестиційного потенціалу сільськогосподарського виробництва в умовах фінансово нестабільної економіки країни / І. О. Маслюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2020. – № 1. – С. 57–61.

14. Похилюк В. Економічна безпека країни в епоху глобалізації / В. Похилюк // Вісник Київського національного торговельно–економічного університету. – 2009. – № 5. – С. 18–25

15. Пузирьова П.В. Оцінка економічного ризику в управлінні фінансовим потенціалом підприємств в Україні / П.В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10. – С. 131–134.

16. Пузирьова П.В. Управління фінансовим потенціалом підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / П.В. Пузирьова. – К., 2009. – 20 с.

17. Ткач М. Людський потенціал та людській капітал як основний фактор розвитку економічного потенціалу країни / М. Ткач, М. Ковальська // Social development & Security. – 2019. – Vol. 9, Iss. 2. – С. 14–22.

18. Ткаченко В. В. Шляхи підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом підприємств в умовах ринкової економіки / В. В. Ткаченко, І. В. Ткаченко, П. В. Пузирьова // Advancing in research and education : abstracts of XII International scientific and practical conference, La Rochelle, France, December 07–10, 2020. – International Science Group, La Rochelle, France, 2020. – P. 126–130.

19. Халіляєва О. В. Сутність та структура економічного потенціалу країни в умовах глобалізації / О. В. Халіляєва // Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств реального сектору економіки : матеріали VI Всеукраїнської науково–практичної інтернет–конференції з міжнародною участю, м. Полтава, 17 листопада 2021 року. – Полтава : ПДАУ, 2021. – С. 95–98.

20. Шашина М. В. Характеристика основних підходів до визначення суті поняття «виробничий потенціал» / М. В. Шашина, І. М. Сьомочкіна // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 45–51.

References

1. Bilyk R. S. Naukovo–tekhnichnyi potentsial yak faktor innovatsiinoho rozvytku krain v umovakh hlobalnoi konkurentsii / R. S. Bilyk // Naukovyi visnyk Cherniv–

- etskoho universytetu. *Ekonomika*. – 2018. – Vyp. 802. – S. 29–36.
2. Biloskurskyi R. R. Pryrodno–resursnyi potentsial Ukrainy u fokusi analizu stanu ta perspektyv vykorystannia / R. R. Biloskurskyi // *Ukrainskyi sotsium*. – 2017. – № 3. – S. 87–99.
3. Vasylychuk N. O. Demohrafichni chynnyky vplyvu na trudovyi potentsial / N. O. Vasylychuk // *Visnyk Odeskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomika*. – 2013. – T. 18, Vyp. 1(1). – S. 51–52.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Doslidzhennia rivnia vykorystannia ekonomichnoho potentsialu rehionu: Monohrafiia: / Za red. Semenova V.F., Rudenko O.I. Odesa: Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet, 2012. – 150 s.
6. Kalinichenko Z. D. Ekonomichni potentsial ta posylennia liderskykh pozytsii krainy u zovnishnii politytsii Ukrainy / Z. D. Kalinichenko // *Ekonomichni prostir*. – 2020. – № 154. – S. 41–45.
7. Kalinichenko Z. D. Ekonomichni potentsial ta posylennia liderskykh pozytsii krainy u zovnishnii politytsii Ukrainy / Z. D. Kalinichenko // *Ekonomichni prostir*. – 2020. – № 154. – S. 41–45.
8. Kolos Yu. Yu. Trudovyi potentsial Ukrainy: vyznachenia ta rozvytok / Yu. Yu. Kolos // *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnogo tekhnichnogo universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2009. – Vyp. 15. – S. 225–229.
9. Komaretska P. V. Teoretychni pidkhody shchodo sutnosti finansovoho potentsialu / P. V. Komaretska // *Vestnyk Kharkovskoho natsionalnogo unyversyteta im. V. N. Karazyna. Natsyonalizatsiia y pryvatyzatsiia: proshloe, nastoiashchee, budushchee*. – 2003. – № 613, Seryia ekonomicheskaiia. – S. 236–241.
10. Komaretska P.V. Prohnozuvannia ta stratehiia upravlinnia finansovym potentsialom pidpriemstva yak element stanovlennia i rozvytku finansovoi systemy Ukrainy / P.V. Komaretska // *Natsionalnyi universytet «Ostrozka akademiia» Naukovi zapysky. Seriia «Ekonomika»*. – Ostroh: NU «Ostrozka akademiia», 2006. – Vyp. №8. – Ch.2. – S.199–210.
11. Komaretska P.V. Finansovyi potentsial: yoho skladovi, faktory vplyvu ta umovy rozvytku // *Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo universytetu im. V.N.Karazina «Evolutsiia naukovykh znan i suchasni problemy ekonomichnoi teorii»*: Ekonomichna seriia. – Vyp. № 663, 2005. – Kharkiv: KhNU im. V.N.Karazyna. – S.144–148.
12. Kuzomko V. M. Informatsiinyi potentsial yak pere dumova formuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / V. M. Kuzomko, A. V. Hryshchuk // *Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky*. – 2016. – Vyp. 18(1). – S. 123–126.
13. Lisohor L. S. Sotsialno–demohrafichni potentsial naselennia Ukrainy: problemy formuvannia ta realizatsii / L. S. Lisohor // *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2017. – № 6(3). – S. 7–11.
14. Masliuk I. O. Osoblyvosti rozvytku investytsiinoho potentsialu silskohospodarskoho vyrobnytstva v umovakh finansovo nestabilnoi ekonomiky krainy / I. O. Masliuk // *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2020. – № 1. – S. 57–61.
15. Pokhlyiuk V. Ekonomichna bezpeka krainy v epokhu hlobalizatsii / V. Pokhlyiuk // *Visnyk Kyivskoho natsionalnogo torhovelno–ekonomichnogo universytetu*. – 2009. – № 5. – S. 18–25
16. Puzyrova P.V. Otsinka ekonomichnogo ryzyku v upravlinni finansovym potentsialom pidpriemstv v Ukraini / P.V. Puzyrova // *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*. – 2008. – № 10. – S. 131–134.
17. Puzyrova P.V. Upravlinnia finansovym potentsialom pidpriemstv : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stup. kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 / P.V. Puzyrova. – K., 2009. – 20 s.
18. Tkach M. Liudskyi potentsial ta liudskii kapital yak osnovnyi faktor rozvytku ekonomichnogo potentsialu krainy / M. Tkach, M. Kovalska // *Social development & Security*. – 2019. – Vol. 9, Iss. 2. – S. 14–22.
19. Tkachenko V. V. Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia finansovym potentsialom pidpriemstv v umovakh rynkovoi ekonomiky / V. V. Tkachenko, I. V. Tkachenko, P. V. Puzyrova // *Advancing in research and education : abstracts of XII International scientific and practical conference, La Rochelle, France, December 07–10, 2020*. – International Science Group, La Rochelle, France, 2020. – R. 126–130.
20. Shashyna M. V. Kharakterystyka osnovnykh pidkhodiv do vyznachennia suti poniattia «vyrobnychy potentsial» / M. V. Shashyna, I. M. Somochkina // *Biznes Inform*. – 2015. – № 11. – S. 45–51.

Дані про авторів

Халіляєва Олена Валеріївна,

аспірант відділу аналізу і прогнозування міжнародної торгівлі, Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
e-mail: a.ha@i.ua

Пузирьова Поліна Володимирівна,

доцент кафедри Смарт–економіки, Київський національний університет технологій та дизайну, к.е.н., доцент
e-mail: puzyrova@ukr.net

Данные об авторах**Халиляева Елена Валерьевна,**

аспирант отдела анализа и прогнозирования международной торговли, Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики

e-mail: a.ha@i.ua

Пузырёва Полина Владимировна,

доцент кафедры Смарт-экономики, Киевский национальный университет технологий и дизайна, к.э.н., доцент

e-mail: puzyrova@ukr.net

Data about the authors**Olena Khaliliaeva,**

graduate student of the Department of Analysis and Forecasting of International Trade, State Research Institute of Informatization and Modeling of Economy

e-mail: a.ha@i.ua

Polina Puzyrova,

Associate Professor of the Department of Smart Economics, Kyiv National University of Technologies and Design, Ph.D. in Economics, Associate Professor

e-mail: puzyrova@ukr.net

УДК [005:519.23]:330.16

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6089982>

ГЕЙКО Т.Ю.

Напрямки покращення бізнес середовища в Україні в умовах цифрових трансформацій

У статті розглянуто вплив технологічних інновацій, нових знань та вимірів екстериторіального розгалуження й децентралізації взаємозв'язків у міжнародній економіці на розвиток малих і середніх підприємств України. Актуальність теми обумовлена потребою переходу до нового технологічного режиму та модифікації політичних, соціальних, технологічних та економічних каталізаторів, що актуалізують перед Україною завдання швидкої адаптації до глобальних структурних змін, в яких цифровізація представляє ключовий мегатренд.

Недостатність стимулювання підприємницького сектору в умовах «цифрової нерівності» в рамках держави є однією із глобальних загроз для економічного зростання в інформаційну добу, що обумовлює нагромадження критичних ризиків для національного підприємницького сектору.

Об'єктом дослідження є розвиток малого і середнього бізнесу в умовах необхідності державного стимулювання інтеграції інформаційних технологій в усі сфери розвитку підприємництва як драйвера економічного зростання, проведення економічних та соціальних реформ, інвестування у розвиток цифрових технологій для впорядкування процесу надання державних послуг, зниження корупції, підвищення прозорості державного нагляду та контролю, сприяння розвитку цифрових навичок підприємництва та посиленню конкуренції, що послаблює рівень концентрації монополій на ринку, побудови мережі автомобільних доріг та об'єктів інфраструктури.

Метою дослідження є ідентифікація ключових трендів розвитку бізнесу, пріоритетів державної політики для прискорення цифрових трансформацій для підтримки підприємництва в Україні та напрямків впровадження інформаційних технологій в усі сфери бізнесу та суспільних відносин. Методологія дослідження передбачає використання методів емпіричного дослідження (спостереження, порівняння, опис), теоретичного пізнання (формалізації) і загальнологічних методів дослідження (аналізу, системного підходу, статистичних методів).

Практичними результатами дослідження слід вважати визначення актуальних пріоритетів державної політики для прискорення цифрових трансформацій для підтримки підприємництва в Україні та напрямків впровадження інформаційних технологій підтримки бізнесу.

Галузь застосування результатів: середовище розвитку підприємництва.

Ключові слова: підприємництво; стратегія розвитку підприємництва; бізнес-середовище; малі і середні підприємства; цифрові трансформації підприємництва.

ГЕЙКО Т.Ю.

Направления улучшения бизнес среды в Украине в условиях цифровых трансформаций

В статье рассмотрено влияние технологических инноваций, новых знаний и измерений экстер-

риториального разветвления и децентрализации взаимосвязей в международной экономике на развитие малых и средних предприятий Украины. Актуальность темы обусловлена необходимостью перехода к новому технологическому режиму и модификации политических, социальных, технологических и экономических катализаторов, актуализирующих перед Украиной задачу быстрой адаптации к глобальным структурным изменениям, в которых цифровизация представляет собой ключевой мегатренд.

Недостаточность стимулирования предпринимательского сектора в условиях «цифрового неравенства» в рамках государства является одной из глобальных угроз экономического роста в информационную эпоху, что обуславливает накопление критических рисков для национального предпринимательского сектора.

Объектом исследования является развитие малого и среднего бизнеса в условиях необходимости государственного стимулирования интеграции информационных технологий во все сферы развития предпринимательства как драйвера экономического роста, проведение экономических и социальных реформ, инвестирование в развитие цифровых технологий для упорядочения процесса предоставления государственных услуг, снижение коррупции, повышение прозрачности государственного надзора и контроля, содействие развитию цифровых навыков предпринимательства и усилению конкуренции, что ослабляет уровень концентрации монополий на рынке, построения сети автомобильных дорог и объектов инфраструктуры.

Целью исследования является идентификация ключевых трендов развития бизнеса, приоритетов государственной политики для ускорения цифровых трансформаций для поддержки предпринимательства в Украине и направления внедрения информационных технологий во все сферы бизнеса и общественных отношений. Методология исследования предполагает использование методов эмпирического исследования (наблюдение, сравнение, описание), теоретического познания (формализации) и общелогических методов исследования (анализа, системного подхода, статистических методов).

Практическими результатами исследования следует считать определение актуальных приоритетов государственной политики для ускорения цифровых трансформаций для поддержки предпринимательства в Украине и направлений внедрения информационных технологий поддержки бизнеса.

Область применения результатов: среда развития предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство; стратегия развития предпринимательства; бизнес-среда; малые и средние предприятия; цифровые трансформации предпринимательства.

HEIKO T.U.

Directions for improving the business environment in Ukraine in the context of digital transformation

The article considers the impact of technological innovations, new knowledge and dimensions of extraterritorial branching and decentralization of relations in the international economy on the development of small and medium enterprises in Ukraine. The urgency of the topic is due to the need to move to a new technological regime and modify political, social, technological and economic catalysts that raise Ukraine's task of rapid adaptation to global structural changes, in which digitalization is a key megatrend.

The issue of stimulating the business sector in the context of «digital inequality» within the state is one of the global threats to economic growth in the information age, which leads to the accumulation of critical risks for the national business sector.

The object of research is the development of small and medium business in the need for state incentives for the integration of information technology in all areas of entrepreneurship, as a driver of economic growth, economic and social reforms, investing in digital technology to streamline public services, reduce corruption, increasing the transparency of state supervision and control, promoting the development of digital business skills and increasing competition, which weakens the level of concentration of monopolies in the market, building a network of roads and infrastructure. The aim of the study is to identify key trends in business development, public policy priorities to accelerate digital

transformation to support entrepreneurship in Ukraine and areas of implementation of information technology in all areas of business and public relations. Research methodology involves the use of methods of empirical research (observation, comparison, description), theoretical knowledge (formalization) and general research methods (analysis, systems approach, statistical methods).

The practical results of the study should be considered to determine the current priorities of public policy to accelerate digital transformations to support entrepreneurship in Ukraine and areas of implementation of information technology to support business.

Field of application of results: the environment of business development.

Keywords: entrepreneurship; business development strategy; business environment; small and medium enterprises; digital transformations of entrepreneurship.

Постановка проблеми. Ефективне стимулювання розвитку підприємницького сектору України вимагає аналізу критичних ризиків та трендів економічного зростання в інформаційну добу та визначення пріоритетів для запровадження заходів державної політики підтримки підприємництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню основних проблем цифровізації підприємництва та аналізу ефективності державної політики стимулювання впровадженню підприємствами цифрових трансформацій присвячені праці широкого кола науковців та учених, таких як В.Б. Родченко, І.В. Струтинська, І.В. Воловельська, І.Б. Маркович, І.В. Токмакова. Їх роботи мають вагому наукову та практичну цінність. Проте, головним аспектом уваги науковців має стати аналіз проблем формування механізмів державного стимулювання процесів реалізації малим та середнім підприємством інноваційних цифрових рішень.

Формулювання цілей статті. Цілями статті є: визначення ризиків для діяльності підприємництва та з'ясування пріоритетів подолання ключових цифрових перешкод розвитку підприємництва.

Виклад основного матеріалу.

В умовах цифрової економіки для підприємницької діяльності характерне нарощення обсягів діяльності маркетплейсів (цифрових платформ), які допомагають у здійсненні комунікацій між компаніями та споживачами; забезпечують глобальну присутність на електронних ринках, завдяки чому зменшуються операційні витрати, персоналізуються контакти та розповсюджується інформація про споживчі цінності товарів/послуг завдяки налаштуванню різних каналів комунікацій із споживачами.

Визначимо такі ключові тренди розвитку бізнесу в сучасних умовах:

1. Динамічний розвиток електронної комерції та безконтактної логістики. Карантинні об-

меження пришвидшили цифровізацію торгівлі шляхом переведення інформації про товари/послуги в цифровий формат та розширення трафіку каналів онлайн-продажів. Електронна комерція (операції з оплати товарів/послуг в мережі інтернет зростали у 2020 році найбільшими темпами, а їх обсяг становив 642 млрд гривень – 36,5% від загального обсягу безготівкових операцій) підвищує запит на використання альтернативних безконтактних логістичних каналів, автоматизації логістичних процесів.

2. Зростання питомої ваги безготівкових розрахунків. Ризик передачі вірусу через використання готівки призвів до збільшення емісії платіжних карток, розвитку різних видів безготівкових розрахунків за допомогою використання платіжних терміналів. Завдяки зручності динамічно зростає популярність безконтактних і токенизованих платіжних карт. За даними НБУ, загальна кількість емітованих платіжних карток за 2020 р. збільшилась на 8% у порівнянні із січнем 2019 р. і склала 73,4 млн шт., 55,1% (40,4 млн шт.) використовувалися в грудні 2020 року для здійснення видаткових операцій. Технологічний розвиток інновацій в системі безконтактних та мобільних сервісів із використанням платіжних карток в Україні позитивно змінює звички українців в процесі переходу на епідемічно безпечні безготівкові розрахунки, на відміну від популярних раніше операцій зняття готівки в банкоматах.

Підприємства намагаються якнайшвидше перейти до безготівкових розрахунків, оснащуючи технічними засобами власну мережу торговельних об'єктів, що зменшує обсяги операцій з готівкою. За даними НБУ, за рік кількість суб'єктів господарювання, які приймають платіжні картки, зросла на 36,1% – до майже 326,9 тисяч, в т.ч. на 12% зросла кількість торговельних POS-терміналів (до 375 тис. тис. од.), з початку 2020

р. – на 5,0 %. (87 % торговельних POS–терміналів забезпечують безконтактну оплату). Кількість платіжних терміналів у торговельній мережі (контактних та безконтактних) у розрахунку на 1 млн постійного населення України станом на 01 січня 2021 року становила 9,4 тис. шт. (рік тому – 8,4 тис. шт. на 1 млн населення). Як наслідок, кількість операцій отримання готівки у 2020 році знизилася на 11,7%, а сума – на 1,7%.

3. Організація дистанційної роботи для персоналу компаній та розширення систем онлайн–комунікацій. Для запобігання розповсюдженню хвороби та економії операційних витрат, роботодавці змушені були перебудувати бізнес на віддалений режим роботи та дистанційно навчати персонал новим цифровим навичкам та навичкам онлайн–продажів. Ринок програмного забезпечення зростатиме щороку майже на 13 % до 2027 року, а з ним і технологічний сектор, починаючи від центрів обробки даних, SaaS, DaaS до додатків для відео–конференцій (Zoom, Webex та GoToMeetings).

4. Створення нових моделей ланцюгів формування доданої вартості як відповідь на перебої, що виникли в системі міжнародної логістики. Компанії посилюють контроль за діяльністю всередині країни і за межами завдяки географічному звуженню, скороченню ланцюжка створення доданої вартості, автоматизації бізнес–процесів. Компанії, що мають критичну концентрацію виробництва та залежать від ланцюгів постачання, повинні забезпечувати стійкість за рахунок збільшення кількості постачальників у ланцюгу створення вартості та зменшення витрат.

5. Зростання потреби в онлайн–взаємодії з органами державного нагляду та контролю (податкове адміністрування та електронна звітність) та запит на прискорення цифровізації адміністративних послуг, що сприятиме економії часу та коштів та унеможливіє корупцію. Затверджено 94 проекти цифрової трансформації на 2021 – 2023 рр. для створення цифрової держави та нових бізнес–моделей, а саме цифровізація державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань (е–Бізнес). Важливим є запровадження електронного резиденства, становлення віртуальних активів, віртуальної економічної зони Дія.Сіті та цифровізація освіти (е–Грамотність) та розвиток Національної платформи цифрової грамотності для збільшення рівня цифрової грамотності

українців з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Для прискорення цифрових трансформацій державна політика повинна сприяти реалізації наступних пріоритетів:

1. Посилення цифрових підприємницьких компетенцій, розвиток електронної комерції. Обмеження діяльності МСП офлайн ставить перед вибором між втратами бізнесу і пристосуванням його до нових умов через:

- поширення інструментів віддаленого онлайн–доступу, електронної комерції, перенесення в онлайн–контенту, документообігу, переговорів, навчання;
- використання платіжних онлайн–рішень, безготівкових розрахунків безконтактними і токенованими картками, смартфонів, NFC–пристроїв, мобільних застосунків, сервісів оплати на сайтах.

2. Стимулювання інтернаціоналізації підприємництва, здійснення ІТ трансформації митниці. МСП, які забезпечують біля 30 % експорту України, мають не лише високі ризики невизначеності щодо проведення зовнішньоекономічної діяльності, а й потребують організаційних зрушень на митниці щодо протидії контрабанді товарів та порушенню митних правил, мінімізації впливу людського фактору у питанні необхідності проведення митних формальностей. Це потребує найшвидшого запуску автоматизованих інформаційних систем управління ризиками АСУР 2.0. в діяльності Держмитслужби, яка дозволить перевести значну частину даних з паперу в цифру, а процесів – в онлайн, впровадити автоматизований відбір суб'єктів і операцій в рамках митного аудиту, цифровізувати митні процедури в портах та митне оформлення поштових відправлень, транзиту, експортних та імпорتنих операцій.

3. Запобігання корупції завдяки переведенню адмінпослуг в онлайн без відвідування державних органів. Проте ефективність впровадження е–послуг можуть обмежити такі чинники:

- неможливість пристосувати послуги для онлайн;
- наявність юридичних та адміністративних недоліків послуг, що переходять в електронний формат;
- наявність у певних чиновників прав ухвалювати варіативні рішення;
- недоліки у функціонуванні інфраструктури електронного урядування;

4. Запровадження прозорих електронних процедур податкового адміністрування. Недосконалість податкового законодавства України та

недоліки у практиці його застосування неодноразово підкреслювались в документах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Переведення в електронний формат знижує ризик корупційних дій завдяки прозорості процедури та можливості відстеження статусу питання в системі та верифікації виконання податкових процедур виконавцем. Також е-формат дозволить уникнути з боку органів контролю проблеми надмірної дискреції та забезпечить надання обґрунтування стосовно «ризиковості» платника (обов'язкового з 01.02.20 р.).

Держава повинна розвивати інформаційні технології в усіх сферах бізнесу та суспільних відносин у напрямках:

1. Впровадження штучного інтелекту, робототехніки, безпілотників, Інтернету речей та автоматизації. Збір даних та компенсація нестачі персоналу стає головним аспектом нової філософії побудови бізнес-моделей та ланцюгів постачання.

2. Поширення застосування технологій віртуальної і доповненої реальності, творчих способів ведення бізнесу, зокрема, в креативних індустріях, спорті, дизайні, автомобільній промисловості та ін. Розвиток чат-ботів до 2024 р. до 29,7% на загальну суму 9,4 млрд дол США, має покращити взаємодію з клієнтами, скоротити транзакційні витрати та забезпечити безперервну взаємодію.

На даний час відсутній еталонний варіант національної стратегії, що може сприяти цифровим трансформаціям підприємництва. В умовах конкуренції у підприємницькому секторі, цифровізація стає головним трендом розвитку країни, набуваючи статусу найважливішого фактора економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Маркович І.Б., Струтинська І.В. Передумови та особливості зміни вимог до характеру ведення бізнесу в епоху цифровізації глобальної економіки. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 41. С. 105–109.

2. Дикань В.В. Управління розвитком високотехнологічного виробництва в Україні. Міжнародні транспортні коридори та корпоративна логістика : тези доповідей за матеріалами XII Міжнародної науково-практичної конференції (2–4 червня 2016 р., м. Харків). Харків : УкрДУЗТ, 2016. С. 83–84.

3. Цілі до 2024 року / Міністерство та Комітет цифрової трансформації України. URL: <https://thedigital.gov.ua>.

4. Дикань В.Л., Воловельская И.В. Разработка организационно-экономической модели инновационной платформы. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2019. Вип. 68. С. 9–17.

5. 2020 United Nations E-Government Survey. United Nations. URL: <https://www.un.org/development/desa/publications/publication/2020-united-nations-egovernment-survey>.

6. Мешканці центру України майже не мають цифрової грамотності. Мінцифри. URL: <https://delo.ua/business/cifrovaja-gramotnost-naselenija-ukrainiyissledo-362594>.

7. Digital Jetzt: Neue Investitionsförderung für KMU. URL: <https://www.unternehmenswelt.de/digital-jetzt-investitionsfoerderung-fuer-kmu>.

References

1. Markovich IB, Strutynska IV Prerequisites and features of changing requirements for the nature of doing business in the era of digitalization of the global economy. Black Sea Economic Studies. 2019. Vip. 41. S. 105–109.

2. Дикань В.В. Management of high-tech production development in Ukraine. International transport corridors and corporate logistics: abstracts of reports on the materials of the XII International scientific-practical conference (June 2–4, 2016, Kharkiv). Kharkiv: UkrDUZT, 2016. P. 83–84.

3. Goals for 2024 / Ministry and Committee for Digital Transformation of Ukraine. URL: <https://thedigital.gov.ua>.

4. Dikan VL, Volovelskaya IV Development of organizational and economic model of the innovation platform. Bulletin of Transport Economics and Industry. 2019. Issue. 68. S. 9–17.

5. 2020 United Nations E-Government Survey. United Nations. URL: <https://www.un.org/development/desa/publications/publication/2020-united-nations-egovernment-survey>.

6. Residents of the center of Ukraine have almost no digital literacy. Minifigures. URL: <https://delo.ua/business/cifrovaja-gramotnost-naselenija-ukrainyissledo-362594>.

7. Digital Jetzt: New investment fund for KMU. URL: <https://www.unternehmenswelt.de/digital-jetzt-investitionsfoerderung-fuer-kmu>.

Дані про автора

Гейко Тетяна Юніївна,

здобувачка, головна консультантка відділу економічної стратегії, Національний інститут стратегічних досліджень, Україна

e-mail: geykotu@niss.gov.ua

Данные об авторе

Гейко Татьяна Юниевна,

соискательница, главная консультантка отдела экономической стратегии Национального института стратегических исследований, Украина

e-mail: geykotu@niss.gov.ua

Data about author

Tatiana Heiko,

PhD student, Senior Consultant, Economic Strategy Division, National Institute for Strategic Studies, Ukraine

e-mail: geykotu@niss.gov.ua

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 330.341.1

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6090038>
ДОВБУШ В.І.

Інноваційний потенціал як інструмент забезпечення інноваційного розвитку підприємства

Предметом дослідження є теоретико-методичний інструментарій та механізми управління інноваційним розвитком підприємства.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних основ управління інноваційним потенціалом як інструмента забезпечення інноваційного розвитку підприємства та аналіз структури організаційно-економічного механізму підприємства.

Методи дослідження. Теоретичною і методичною основою проведених досліджень стали наукові концепції і теоретичні розробки провідних вітчизняних і закордонних учених в царині інновацій та розробки конкурентної інноваційної стратегії. У процесі досліджень застосовувались: метод теоретичного узагальнення та порівняння, індукції та дедукції, системний метод, метод синтезу та методи аналізу та динаміки.

Результати роботи. Статтю присвячено аналізу основних елементів та теоретичних основ інноваційного розвитку підприємства. В результаті написання статті було розкрито сутність та значущість категорії «інноваційний потенціал», його складові, їх взаємозв'язок. Розглянуто основні інструменти оцінювання інноваційного потенціалу персоналу для підприємств. Розкрито проблематику забезпечення інноваційного розвитку підприємства в сучасних умовах ринку.

Галузь застосування результатів. Управління підприємством, фінансова та інноваційна діяльність підприємства.

Висновки. Управління інноваційним розвитком підприємства здійснюється за допомогою важелів, що характеризують окремі напрямки розвитку підприємства. Процес інноваційного розвитку підприємства за своїм змістом передбачає рух наукової ідеї до практичного використання, що в свою чергу передбачає реалізацію відповідної системи зв'язків і відносин.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність розробки концепції механізму управління інноваційним розвитком підприємства, в основу якого покладено організаційний, економічний та виробничий блоки управління, методичне наповнення яких відображає обрані напрямки управління інноваційним розвитком.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, організаційно-економічне забезпечення, управління, інструменти оцінювання.

Инновационный потенциал как инструмент обеспечения инновационного развития предприятия

Предметом исследования есть теоретико–методический инструментарий и механизмы управления инновационным развитием предприятия.

Целью исследования является обобщение теоретических основ управления инновационным потенциалом как инструмент обеспечения инновационного развития предприятия и анализ структуры организационно–экономического механизма предприятия.

Методы исследования. Теоретической и методической основой проведенных исследований явились научные концепции и теоретические разработки ведущих отечественных и зарубежных ученых в области инноваций и разработки конкурентной инновационной стратегии. В процессе исследований применялись метод теоретического обобщения и сравнения, индукции и дедукции, системный метод, метод синтеза и методы анализа и динамики.

Результаты работы. Статья посвящена анализу основных элементов и теоретических основ инновационного развития предприятия. В результате написания статьи была раскрыта сущность и значимость категории «инновационный потенциал», его составляющие, их взаимосвязь. Рассмотрены основные инструменты оценки инновационного потенциала персонала для предприятий. Раскрыта проблематика обеспечения инновационного развития предприятия в современных условиях рынка.

Область применения результатов. Управление предприятием, финансовая и инновационная деятельность компании.

Выводы. Управление инновационным развитием компании осуществляется с помощью рычагов, характеризующих отдельные направления развития компании. Процесс инновационного развития предприятия по своему содержанию предполагает движение научной идеи к практическому использованию, что, в свою очередь, предполагает реализацию соответствующей системы связей и отношений.

В этой связи возникает объективная необходимость разработки концепции механизма управления инновационным развитием предприятия, в основу которого положены организационный, экономический и производственный блоки управления, методическое наполнение которых отражает выбранные направления управления инновационным развитием.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационный потенциал, организационно экономическое обеспечение, управление, инструменты оценивания.

DOVBUSH V.I.

Innovative potential as a tool for ensuring innovative development of an enterprise

The subject of the research is theoretical and methodological tools and mechanisms for managing the innovative development of an enterprise.

The aim of the study is to generalize the theoretical foundations of managing innovative potential as a tool for ensuring the innovative development of an enterprise and to analyze the structure of the organizational and economic mechanism of an enterprise.

Research methods. The theoretical and methodological basis of the research was scientific concepts and theoretical developments of leading domestic and foreign scientists in the field of innovation and the development of a competitive innovation strategy. In the process of research, the method of theoretical generalization and comparison, induction and deduction, the system method, the method of synthesis, and methods of analysis and dynamics were used.

Results of work. The article is devoted to the analysis of the main elements and theoretical foundations of the innovative development of the enterprise. As a result of writing the article, the

essence and significance of the category «innovative potential», its components, and their interrelation were revealed. The main tools for assessing the innovative potential of personnel for enterprises are considered. The problem of ensuring the innovative development of an enterprise in modern market conditions is revealed.

Scope of the results. *Enterprise management, financial and innovative activities of the company.*

Conclusions. *Management of the company's innovative development is carried out using levers that characterize individual areas of the company's development. The process of innovative development of an enterprise in its content presupposes the movement of a scientific idea to practical use, which, in turn, presupposes the implementation of an appropriate system of connections and relations.*

In this regard, there is an objective need to develop a concept for a management mechanism for the innovative development of an enterprise, which is based on the organizational, economic and production blocks of management, the methodological content of which reflects the selected areas of management of innovative development.

Key words: *innovation, innovative development, innovative potential, organizational and economic support, management, assessment tools.*

Formulation of the problem. The current period of socio-economic development is associated with increasing competition and shortening the life cycle of products. Its distinctive feature is the transition to the stage of formation of innovation society, when companies should turn innovation into everyday activities, and sustainable business development becomes impossible without constant modernization of production and innovation, characterized as a process aimed at creating, implementing and disseminating innovation [4, p.46].

Therefore, modern enterprises are faced with the need to constantly create and implement various innovations to ensure effective operation in a market environment. Exit from the economic crisis of the enterprise is impossible without the implementation of innovative activities aimed at renewing production on a fundamentally new, competitive basis.

Analysis of research and publications on the problem. The work of such researchers as S. Ilyashenko, G. Zhaldak, O. Maslak, V. Verba, I. Novikova, A. Grechan, A. Grinyov, S. Savina and others. However, the issues of development and development of methodological tools for assessing the innovative potential of enterprises remain insufficiently addressed.

Presenting main material. The innovative activity of a modern enterprise is the main prerequisite for the formation of competitive strategies of the enterprise under the influence of changes in the global economic environment, characterized by active growth of competition. Enterprises that build their tactics in accordance with the innovative approach have much broader prospects in maintain-

ing and improving competitiveness. Therefore, the involvement of optimally developed tools for assessing the organizational and economic support of innovative development of the enterprise is the basis for the development of innovation potential. That is how businesses can develop in the field of innovation only if they have the necessary innovation potential.

Current trends in innovative development of enterprises are characterized by increasing the role of innovation potential in ensuring the effective functioning of the enterprise, which determines the need for effective assessment tools that would assess the main components of innovation potential, their dynamics and relationships, as well as environmental factors on the level of use of innovative potential of enterprises and organizational support of the process of innovation implementation [7, p.52].

The use of this tool provides an opportunity to use the results of the analysis in order to develop strategic alternatives to increase the level of innovation potential to achieve the desired goals of the enterprise.

An important factor in the economic efficiency of innovation is to take into account the innovation potential in their evaluation. It is clear that innovation can bring the company out of crisis situations, provide it with financial stability, competitiveness in the market. However, each company has individual opportunities to innovate. Innovation potential is a complex quantity that reflects the ability of the enterprise to innovate, and therefore it should also be taken into account when developing methods for assessing the organizational and economic support of innovation [8, p.15].

Under the organizational and economic support of innovative development of the enterprise is proposed to understand a set of intellectual, human, informational, financial, research and technological resources that determine the company's ability to develop innovative ideas and implement them in competitive innovative products.

Organizational and economic support is a «specific multifunctional and multicomponent system, consisting of a set of interdependent blocks (elements of the system), subject to external and internal factors, but forming a certain integrity that seeks in its operation to achieve specific goals.» As elements of the system are specific organizational, economic, technical and technological measures in their relationship and interdependence, as well as methods, techniques, activities in terms of basic blocks [5, p.330].

It should be noted that the current economic conditions of the enterprise should orient their own development in accordance with the needs and demands of consumers, to search for and implement promising market innovations in order to further improve and innovate. This trend involves increasing the level of openness of the economic mecha-

nism and the level of interaction between internal and external environment.

In this case, the organizational and economic support of innovative development of the enterprise should be aimed at close cooperation with market and regulatory mechanisms.

The difficult and multifaceted structure of such relationships determines the need for the formation of appropriate organizational and economic support for innovative development of the enterprise or improvement of the existing complex for its further adaptation to the current state of the economy and market needs.

The structure of organizational and economic support of innovative development of the enterprise should include blocks, which are schematically shown in Fig. 1.

Since the main task of innovation development is the level of innovation in the enterprise, ie the quantitative level of introduced new products, the efficiency will characterize the qualitative level of satisfaction in the implementation of innovation in the enterprise in accordance with the calculated quantitative indicators of innovation [1, p.363].

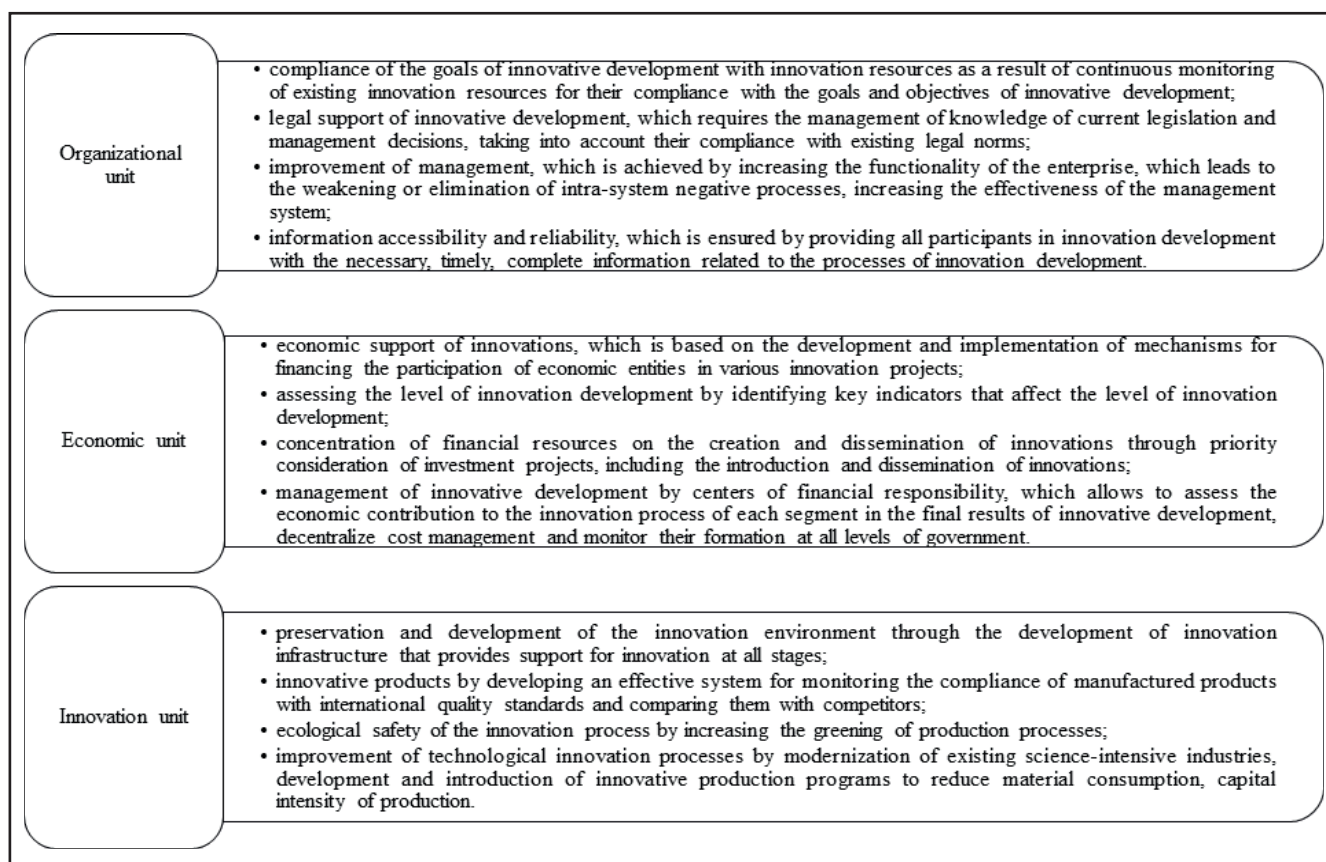


Fig 1. Key principles of the main blocks of the organizational and economic mechanism of the enterprise

Table 1. Tools for assessing the innovative potential of staff

Name	Indicator	Specific weight
Innovation intensity index	Number of staff engaged in research and development	0,15
Intellectual Development Index	Part of intellectual work	0,1
Index of professional development of personnel	The level of innovation risk management	0,15
External Cooperation Index	Number of contracts for innovative projects	0,13
Labor equipment index	Expenditures on R&D, staff selection and training, management automation	0,1
Financial performance index	Increasing the capitalization of enterprises from implemented innovations	0,05
Indicator of the duration of the implementation of an innovative solution	Time from the moment of realization of the need or demand for a new product to the moment of its sending to the market	0,05

Source: compiled by the author on the basis of [6, p.195].

In this case, the purpose of assessing the organizational and economic support of innovative development of the enterprise is a systematic analysis of the effectiveness of innovation and its impact on key performance indicators, determining the feasibility and optimal directions of innovation, prompt adjustment of innovation projects and support strategic innovation decisions [2, p.8].

To assess the effective management of innovative development of the enterprise O.O Trifilova proposes to analyze the financial and economic activities of the enterprise on the basis of the coefficients of development of innovative products and technologies [3]:

- the ratio of intellectual property for non-current assets of the enterprise (the maximum value of the coefficient for the choice of innovation strategy is 0.1–0.15);

- coefficient of development of new equipment: comparison of newly introduced fixed assets to other funds as a characteristic of the company's ability to develop new equipment and production and technological processes (the maximum value of the coefficient is 0.35–0.4 for choosing an innovation strategy);

Innovation growth rate: the share of funds directed to own and joint research, training and retraining of personnel involved in innovation (leadership strategy is appropriate when the value is above 0.55–0.6).

Undoubtedly, one of the important aspects of effective organizational and economic support of innovative development of the enterprise is its personnel and qualification potential of employees, which is defined as the innovative potential of the enterprise.

In the table. 1 shows the main tools for assessing the innovative potential of staff for enterprises.

In general, the innovation potential of staff is the ability of staff to produce and effectively implement their own and third-party innovations and projects [3]. Measurement, quantification of intellectual, professional, educational and other qualitative characteristics of staff potential is a rather difficult task, and expert approaches based on interviews, questionnaires of managers, business owners and top managers are most often used to perform it.

Conclusions

To increase the efficiency of organizational and economic support of innovative development, the company needs to focus on the modernization of internal business processes. In this case, the assessment should use tools that are based on the system of calculation indicators and methods of expert evaluation and take into account a set of intellectual, personnel, information, financial, research and production resources of the enterprise.

Список використаних джерел

1. Forecasting Strategies For Economic Mechanism Innovative Activities Of Enterprises / M. Voynarenko et al. Advanced computer information technologies (AC-IT'2019) : 9th International Conference (Ceske Budejovice, Czech Republic, June 5–7, 2019). Ceske Budejovice, 2019. P. 362–365.

2. Formation of an Innovative Competitiveness Management System of the Enterprise: On the Case of Ukraine's Healthcare / S. Makarenko et al. Journal of Economics and Management Sciences. 2020. vol. 3, № 1, pp. 1–12. URL: <https://doi.org/10.30560/jems.v3n1p1>.

3. Jaeho Shin et al. «The Effect of Sustainability as Innovation Objectives on Innovation Efficiency» – Sustainability. 2018. №10.

4. Бабкина Н.И., Здольникова С.В., Басова А.О. Управление инновационным потенциалом промышленного кластера для повышения конкурентоспособности и устойчивого роста экономики региона // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. №2 (19), 2016. С. 46–55.

5. Гарафонова О. І., Токовенко А. М. Інноваційна стратегія підприємства: особливі підходи до формування в сучасних умовах розвитку ресторанної сфери в Україні. Бізнес Інформ. Харків : ВД «ІНЖЕК». 2018. №11. С. 327–332.

6. Маслак О.І., Квятковська Л.А. Система оцінки показників інноваційного потенціалу промислового підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=298>.

7. Однорог М. А. Інструменти формування інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств АПК. Збалансоване природокористування. 2016. № 1. С. 51–53.

8. Салімон О.М. Управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.економ.наук: спец. 08.00.04/ О.М. Салімон. Київ, 2015. 20 с.

References

1. Forecasting Strategies For Economic Mechanism Innovative Activities Of Enterprises / M. Voynarenko et al. Advanced computer information technologies (ACIT'2019) : 9th International Conference (Ceske Budejovice, Czech Republic, June 5–7, 2019). Ceske Budejovice, 2019. P. 362–365.

2. Formation of an Innovative Competitiveness Management System of the Enterprise: On the Case of Ukraine's Healthcare / S. Makarenko et al. Journal of Economics and Management Sciences. 2020. vol. 3, № 1, pp. 1–12. URL: <https://doi.org/10.30560/jems.v3n1p1>.

3. Jaeho Shin et al. «The Effect of Sustainability as Innovation Objectives on Innovation Efficiency» – Sustainability. 2018. №10.

4. Babkina N.I., Zdol'nikova S.V., Basova A.O. (2016). Upravlenie innovatsionnym potentsialom promyshlennogo

klastera dlya povysheniya konkurentosposobnosti i ustoychivogo rosta ekonomiki regiona. Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment, vol.2 (19), pp. 46–55.

5. Garafonova O. I., Tokovenko A. M. (2018). Innovatsiyina strategiya pidpriemstva: osobliivi pidkhodi do formuvannya v suchasnikh umovakh rozvitku restorannoї sferi v Ukraїni. Biznes Inform. Kharkiv : VD «INZhEK», vol 11. pp. 327–332.

6. Maslak O.I., Kvyatkovs'ka L.A. Sistema otsinki pokaznikov innovatsiyynogo potentsialu promyslovogo pidpriemstva / O.I. Maslak, L.A. Kvyatkovs'ka // Elektronne naukove fakhove vidannya «Efektivna ekonomika». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=298>.

7. Odnorog M. A. (2016). Instrumenti formuvannya investitsiynoi privablivosti sil's'kogospodars'kikh pidpriemstv APK. Zbalansovane prirodoikoristuvannya. vol. 1. pp. 51–53.

8. Salimon O.M. (2015). Upravlinnya rozvitkom innovatsiyynogo potentsialu pidpriemstv legkoї promyslovosti: avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand.ekon.nauk: spets. 08.00.04/ O.M. Salimon. Kiїv, 20 p.

Дані про автора

Довбуш Віта Іванівна,

доцент кафедри підприємництва та бізнесу, Київський національний університет технологій та дизайну, к.е.н., доцент
e-mail: dowbusch.v@ukr.net

Данные об авторе

Довбуш Вита Ивановна,

доцент кафедры предпринимательства и бизнеса, Киевский национальный университет технологий и дизайна, к.э.н., доцент
e-mail: dowbusch.v@ukr.net

Data about the author

Vita Dovbush,

Associate Professor of the department of entrepreneurship and business, Kyiv National University of Technology and Design, Ph.D., Associate Professor
e-mail: dowbusch.v@ukr.net

Evaluation of the current state of innovative activities of industrial enterprises of Ukraine in the conditions of sustainable development

The subject of the research theoretical and practical issues in the field of assessing the current state of innovation of industrial enterprises of Ukraine in terms of sustainable development.

The aim of the research is to determine the current state of innovation activity of industrial enterprises, the main indicators of innovation activity for 2015–2019, the number of innovation–active enterprises of Ukraine, the number of innovation products, the study of costs for innovation products.

Research methods. In the process of writing the article, general scientific and special research methods were used to assess the current state of innovation activity of industrial enterprises in 2015–2019. Results of work.

Results of the investigation. Because of writing the article, it was found that the best innovative and developed industries can be considered Dnepropetrovsk, Zaporozhye, Kiev, Lviv, Kharkiv region and Kyiv. According to the results of the study of expenditures on innovation by sources of funding in 2019 in all regions of Ukraine, it was found that funding was mostly at the expense of enterprises and loans from financial institutions.

Scope of the results. Innovation activity, economy of the enterprise, state stimulation and support of innovation activity.

Conclusions. Because of assessing the current state of innovation of industrial enterprises of Ukraine, it was found that the best indicators were in Dnipropetrovsk, Zaporizhia, Kyiv, Lviv, Kharkiv regions and in the city of Kyiv. The analyzed costs for innovation and sources of financing of light industry enterprises in the areas of innovation showed that the most significant are the costs of internal and external research, acquisition of machinery, equipment and software, acquisition of other external knowledge and others. As a result of a study of innovation expenditures by sources of funding in 2019 in all regions of Ukraine, it was found that funding was mostly at the expense of enterprises and loans from financial institutions (information on the status of which is not disclosed), and only Kharkiv region managed to obtain funding from the local budget in the amount of UAH 43.7 million for innovative research and development. It is established that in 2019, according to the number of light industry enterprises that implemented innovations (products and / or technological processes), the regions of Ukraine in the top 10 were Kyiv – 40 units (of which 15 – new to the market), Kharkiv region – 39, Lviv – 23, Zaporizhia and Kyiv regions – 21 units each, Vinnytsia and Dnipropetrovsk regions – 17 units. Next are Sumy, Ternopil and Chernihiv regions with indicators – 15, 9 and 9 units, respectively. It is proved that in 2019, light industry enterprises introduced into production 2318 units of new technological processes, 857 of which are new or significantly improved low–waste and resource–saving. It is proved that the indisputable imperative of today and the most important factor of light industry enterprises is the need to develop and implement modern development models based on combining current production opportunities with the prospect of economic development based on scientific advances and advanced technologies, modern management systems.

Key words: evaluation, current state, innovation activity, industrial enterprises, sustainable development, expenditures on innovations, industry of Ukraine, innovation active enterprises, sources of innovation financing.

ПУЗИРЬОВА П.В.

Оцінювання сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств України в умовах сталого розвитку

Предметом дослідження є теоретичні та практичні питання у сфері оцінювання сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств України в умовах сталого розвитку.

Метою дослідження є: визначення сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств, основних показників інноваційної діяльності за 2015–2019 рр., кількості інноваційно активних підприємств України, кількості інноваційної продукції, дослідження витрат на інноваційну продукцію.

Методи дослідження. В процесі написання статті було використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження щодо оцінювання сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств за 2015–2019 рр.

Результати роботи. В результаті написання статті було встановлено, що найкращими інноваційно-розвинутими галузями можна вважати Дніпропетровську, Запорізьку, Київську, Львівську, Харківську області та м. Київ. За результатами дослідження витрат на інновації за джерелами фінансування у 2019 році у всіх областях України, встановлено, що фінансування здебільшого відбувалось власним коштом підприємств та за рахунок кредитів фінансово-кредитних установ.

Галузь застосування результатів. Інноваційна діяльність, економіка підприємства, державне стимулювання та підтримка інноваційної діяльності.

Висновки. В результаті оцінювання сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств України встановлено, що найкращі показники були у Дніпропетровської, Запорізької, Київської, Львівської, Харківської області та у місті Київ. Проаналізовані витрати на інновації та джерела фінансування підприємств легкої промисловості за напрямками інноваційної діяльності показали, що найбільш суттєвими є витрати на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, придбання інших зовнішніх знань та ін. В результаті дослідження витрат на інновації за джерелами фінансування у 2019 році у всіх областях України, встановлено, що фінансування здебільшого відбувалось власним коштом підприємств та за рахунок кредитів фінансово-кредитних установ (інформація про стан яких не розголошується), і лише Харківській області вдалось отримати фінансування з місцевого бюджету в розмірі 43,7 млн грн на проведення інноваційних досліджень та розробок. Встановлено, що у 2019 році за кількістю підприємств легкої промисловості, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), за регіонами України до ТОП-10 потрапили м. Київ – 40 одиниць (з яких 15 – нові для ринку), Харківська область – 39, Львівська – 23, Запорізька та Київська області – по 21 одиниці у кожній, Вінницька та Дніпропетровська області – по 17 одиниць. Далі йдуть Сумська, Тернопільська та Чернігівська області з показниками – 15, 9 та 9 одиниць відповідно. Доведено, що підприємствами легкої промисловості всього у 2019 році було впроваджено у виробництво 2318 одиниць нових технологічних процесів, 857 з яких є новими або суттєво поліпшеними маловідходними та ресурсозберігаючими. Доведено, що безперечним імперативом сьогодення та найважливішим чинником діяльності підприємств легкої промисловості варто вважати необхідність розробки та впровадження сучасних моделей розвитку, що ґрунтуються на поєднанні поточних виробничих можливостей з перспективою економічного розвитку на основі використання досягнень науки і прогресивних технологій, впровадження сучасних систем управління.

Ключові слова: оцінювання, сучасний стан, інноваційна діяльність, промислові підприємства, сталий розвиток, витрати на інновації, промисловість України, інноваційно активні підприємства, джерела фінансування інновацій.

ПУЗЫРЁВА П.В.

Оценка современного состояния инновационной деятельности промышленных предприятий Украины в условиях устойчивого развития

Предметом исследования являются теоретические и практические вопросы в области оценки современного состояния инновационной деятельности промышленных предприятий Украины в условиях устойчивого развития.

Целью исследования является определение современного состояния инновационной деятельности промышленных предприятий, основных показателей инновационной деятельности за 2015–2019 гг., количества инновационно активных предприятий Украины, количества иннова-

ционной продукции, исследование затрат на инновационную продукцию.

Способы исследования. В процессе написания статьи были использованы общенаучные и специальные методы исследования оценки современного состояния инновационной деятельности промышленных предприятий за 2015–2019 гг.

Результаты работы. В результате написания статьи было установлено, что лучшими инновационно развитыми отраслями можно считать Днепропетровскую, Запорожскую, Киевскую, Львовскую, Харьковскую области и г. Киев. По результатам исследования расходов на инновации по источникам финансирования в 2019 году во всех областях Украины, установлено, что финансирование в основном происходило за счет предприятий и за счет кредитов финансово–кредитных учреждений.

Область применения результатов. Инновационная деятельность, экономика предприятия, государственное стимулирование и поддержка инновационной деятельности.

Выводы. В результате оценки современного состояния инновационной деятельности промышленных предприятий Украины установлено, что лучшие показатели были у Днепропетровской, Запорожской, Киевской, Львовской, Харьковской области и в г. Киев. Проанализированные расходы на инновации и источники финансирования предприятий легкой промышленности по направлениям инновационной деятельности показали, что наиболее существенны затраты на внутренние и внешние научно–исследовательские разработки, приобретение машин, оборудование и программное обеспечение, приобретение других внешних знаний и т.д. В результате исследования расходов на инновации по источникам финансирования в 2019 году во всех областях Украины установлено, что финансирование в основном происходило за счет предприятий и за счет кредитов финансово–кредитных учреждений (информация о состоянии которых не разглашается), и только Харьковской области удалось получить финансирование из местного бюджета в размере 43,7 млн. грн. на проведение инновационных исследований и разработок. Установлено, что в 2019 году по количеству предприятий легкой промышленности, внедрявших инновации (продукцию и/или технологические процессы), по регионам Украины в ТОП–10 попали: г. Киев – 40 единиц (из которых 15 – новые для рынка), Харьковская область – 39, Львовская – 23, Запорожская и Киевская области – по 21 единице в каждой, Винницкая и Днепропетровская области – по 17 единиц. Далее следуют Сумская, Тернопольская и Черниговская области с показателями – 15, 9 и 9 единиц соответственно. Доказано, что предприятиями легкой промышленности всего в 2019 году было внедрено в производство 2318 единиц новых технологических процессов, 857 из которых – новые или существенно улучшенные малоотходные и ресурсосберегающие. Доказано, что несомненным императивом и важнейшим фактором деятельности предприятий легкой промышленности следует считать необходимость разработки и внедрения современных моделей развития, основывающихся на сочетании текущих производственных возможностей с перспективой экономического развития на основе использования достижений науки и прогрессивных технологий, внедрения современных систем управления.

Ключевые слова: оценка, современное состояние, инновационная деятельность, промышленные предприятия, устойчивое развитие, расходы на инновации, промышленность Украины, инновационно активные предприятия, источники финансирования инноваций.

Formulation of the problem. Modern light industry enterprises play an extremely important role in providing the population with products and goods of daily consumption. In addition, for corporate consumers – it's work, special clothing, special uniforms – for law enforcement agencies and law enforcement agencies. For most or almost all sectors of the economy – this is the ability to provide all relevant industrial goods [23].

A feature of light industry enterprises is the presence of a fast–growing creative segment, which is a sign of the development of the service economy

[19; 20; 21]. The specificity of the production of light industry enterprises is manifested: in the rapid circulation of capital due to the low cost of time to create and sell products; in dynamic change of assortment according to a season and a fashion; in significant potential capacity. Innovative activity for light industry enterprises is a guarantee of stable, efficient and modernized development based on the use of modern technologies, introduction of innovative forms and methods of work [28].

Analysis of research and publications on the problem. Current issues of evaluation and further

formation and development of light industry enterprises of Ukraine remain in the focus of scientific research of many scientists, among which it is worth noting the significant scientific achievements of V.O. Anishchenko, T. Yu. Babenko, Yu.M. Bazhal, I. V. Bakushevych, S.V. Bashkatova, O. M. Borodina, S. V. Breus, S. V. Voitko, L. M. Haievskya, O.H. Honcharenko, V.A. Hryshko, V. V. Hurochkina, V. Y. Zhezhukha, S. M. Illiashenko, V. P. Ilchuk, V. I. Kariuk, O.Ya. Koleshchuk, H. O. Komar, N.I. Kret, N. S. Krasnokutska, L.V. Loshchyna, O. V. Liashchenko, V.M. Milashenko, P. P. Mykytiuk, O. Yu. Miroschnyenko, T. Ye. Moiseienko, O. V. Savchenko, B. H. Seniv, K.Yu. Sirenko, V. P. Soloviov, O. O. Solodko, I. P. Sydoruchuk, T. O. Soboliev, V. M. Khobta, S. M. Shkarlet and others.

Presenting main material. Over the past five years, Ukrainian industry as a whole has shown positive trends to strengthen competitiveness, as evidenced by the main indicators of innovation in

Table 1, which show that the total number of innovative light industry enterprises began to decline in 2017 by 42 enterprises, which is 5%, but since 2018 it has started to increase its volumes again.

The sharp decline in the number of innovative light industry enterprises is due to their low innovation potential and lack of information about new technologies [1–5]. The decrease in this indicator was also influenced by such factors as lack of information on markets and insufficient opportunities for cooperation with other enterprises and organizations; filling with second-hand goods; lack of working capital from enterprises for the purchase of imported high-quality high-tech equipment; low level of domestic and foreign investment in the industry; the predominant number of transactions with toll raw materials (where the share of domestic producers in the cost of production is extremely small), restructuring of large enterprises in the in-

Table 1. The main indicators of innovation activity of light industry enterprises, 2015–2019

Indicator	2015	2016	2017	2018	2019	Deviation 2019/2015
Number of innovatively active light industry enterprises	824	834	759	777	782	-42
% of the total number of industrial enterprises	17,3	18,9	16,2	16,4	15,8	-1,5
Expenditures on innovations of light industry enterprises, UAH million	13813,7	23229,5	9117,5	12180,1	14220,9	407,2
% to the total volume of sold industrial products (goods, services)	0,8	0,7	0,4	0,4	0,5	-0,3
% to the total volume of sold innovative industrial products (goods, services)	59,9	... ¹	51,5	49,0	41,5	-18,4
Number of light industry enterprises that implemented innovations (products and / or technological processes), units	723	735	672	739	687	-36
% of the total number of industrial enterprises	15,2	16,6	14,3	15,6	13,8	-1,4
Number of new technological processes introduced into production by light industry enterprises, units	1217	3489	1831	2002	2318	1101
of which new or significantly improved low-waste, resource-saving technological processes	458	748	611	926	857	399
Number of introduced innovative products (goods, services) by light industry enterprises, units	3136	4139	2387	3843	2148	-988
of which new and / or improved types of machines, equipment	966	1305	751	920	760	-206
Volume of sold innovative industrial products (goods, services), UAH million	23050,1	... ²	17714,2	24861,1	34264,9	11214,8
% to the total volume of sold industrial products (goods, services)	1,4	... ²	0,7	0,8	1,3	-0,1

¹ Data for 2015–2019 are given for legal entities engaged in industrial activities, with an average number of employees of 50 people and more. ² The indicator was not calculated.

Source: [18].

dustry to small, moving to a simplified taxation system and «shadow» production, etc. (Fig. 1).

Among the regions of Ukraine, the number of innovative enterprises of light industry in the areas of innovation in 2019 (Fig. 2) showed the best results in Dnipropetrovsk, Zaporizhia, Kyiv, Lviv, Kharkiv regions and the Kyiv city.

Among the costs of innovation of light industry enterprises in the areas of innovation and sources of funding, the most significant are the costs of internal and external research, acquisition of machinery, equipment and software, acquisition of other external knowledge and others. Indicators of expenditures on innovations of light industry enterprises by

areas of innovation by region in 2019 (Fig. 3) show that the largest share of expenditures on innovations fell on Dnipropetrovsk region and Kyiv, among which, respectively, domestic R&D amounted to almost 332 and 1014 UAH million; external R&D – UAH 75 and 263 million, respectively. In the amount of UAH 1,364 million and UAH 2,201 million, machinery, equipment and software were purchased in Dnipropetrovsk oblast and Kyiv, respectively.

According to the results of the study of innovation expenditures by sources of funding in 2019 in all regions of Ukraine, it was found that funding was mostly at the expense of enterprises and loans from financial institutions (information on the status

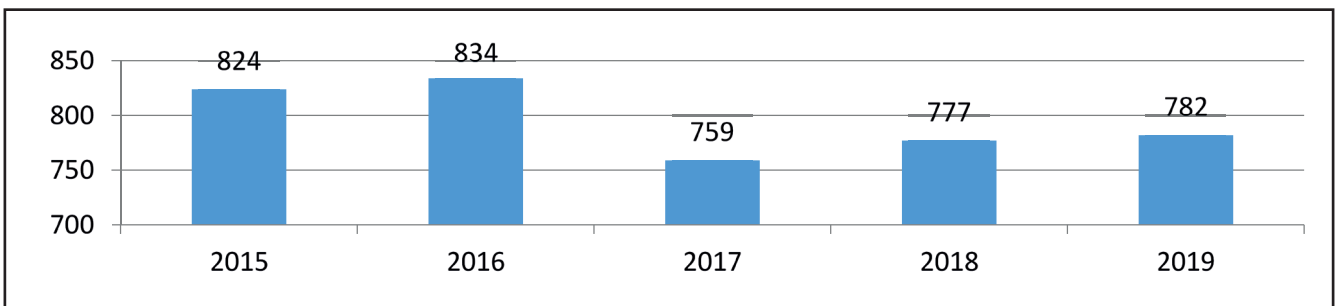


Figure 1. The number of innovatively active light industry enterprises in 2015–2019 [18]

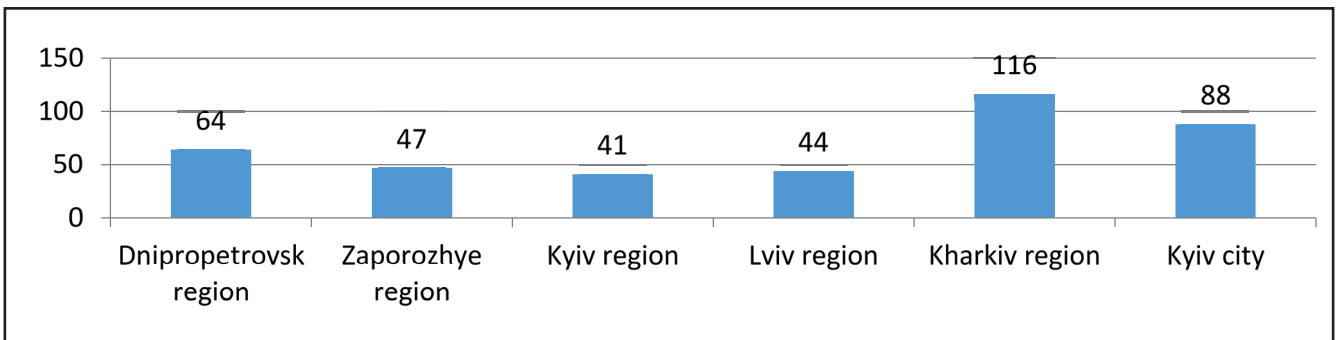


Figure 2. The largest number of innovative enterprises of light industry in the areas of innovation among the regions of Ukraine in 2019 [18]

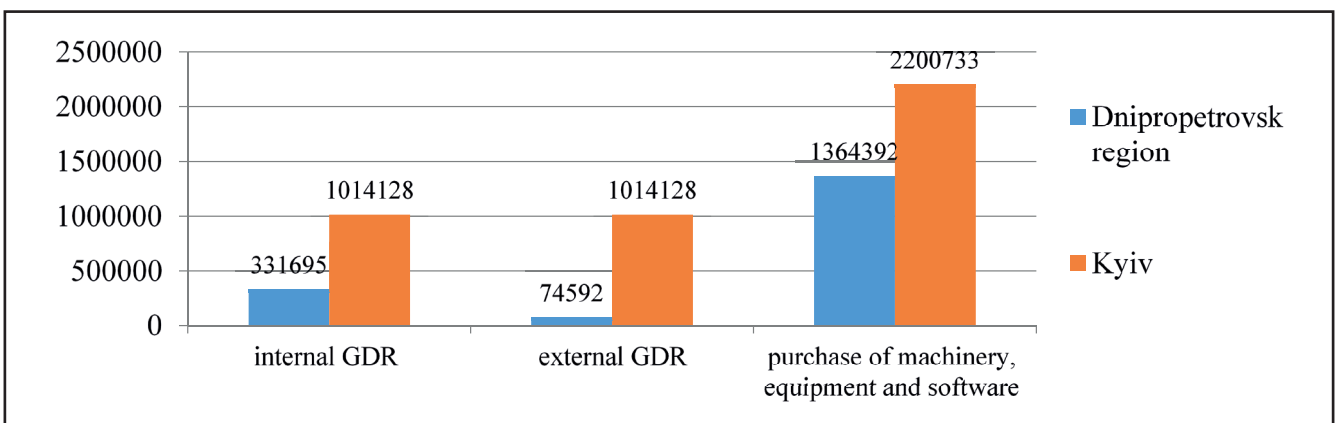


Figure 3. The largest costs for innovation of light industry enterprises in the areas of innovation in 2019, thousand UAH [18].

of which is not disclosed), and only Kharkiv region funding from the local budget in the amount of UAH 44 million for innovative research and development. Statistical data on the number of new technological processes introduced into production by light industry enterprises in the regions of Ukraine in 2019 show the following results: Kyiv – 1021 units, Dnipropetrovsk region. – 162, Zaporizhia region. – 156 units, Kharkiv region – 144 units, Kyiv region – 71 units, Odessa region – 51 units, Poltava region – 31 units. In terms of industry as a whole, the indicator of sales of innovative industrial products (goods, services) outside Ukraine in 2019 amounted to UAH 18,559 million, which was 54.2% of the total volume of sold innovative industrial products (goods, services). According to the indicator of the number of acquired and transferred new technologies by light industry enterprises in Ukraine and abroad in 2019, the leaders among the regions are: Dnipropetrovsk region. – 61 units, Donetsk region – 38 units, Zaporizhia region – 45 units, Kyiv region – 33 units, Lviv region – 47 units, Poltava region. – 46 units, Kharkiv region – 48 units, and the city of Kyiv – 306 units. In total, in industry, this figure was 885 units. acquired new technologies within Ukraine and 112 units. – abroad. Among those transferred in 2019 in Ukraine were 69 units. new technologies.

Conclusions

The state of innovation activity of light industry enterprises has been studied, where the number of innovatively active industrial enterprises in the areas of innovation activity in 2019 has been determined. Thus, the best results were shown by Dnipropetrovsk, Zaporizhia, Kyiv, Lviv, Kharkiv regions and the city of Kyiv. The costs of innovations and sources of financing of light industry enterprises in the areas of innovation are analyzed and it is established that the most significant are the costs of internal and external research, acquisition of machinery, equipment and software, acquisition of other external knowledge and others. [6–11] According to the results of the study of expenditures on innovation by sources of funding in 2019 in all regions of Ukraine, it was found that funding was mostly at the expense of enterprises and loans from financial institutions (information on the state of which is not disclosed), and only Kharkiv region managed to obtain funding from the local budget in the amount of UAH 43.7 million for innovative research and development [12–17]. In 2019, according to the number

of light industry enterprises that implemented innovations (products and / or technological processes), the regions of Ukraine in the top 10 were Kyiv – 40 units (of which 15 – new to the market), Kharkiv region – 39, Lviv – 23, Zaporizhia and Kyiv regions – 21 units each, Vinnytsia and Dnipropetrovsk regions – 17 units. Next are Sumy, Ternopil and Chernihiv regions with indicators – 15, 9 and 9 units, respectively. Thus, in 2019, light industry enterprises introduced a total of 2,318 units of new technological processes, 857 of which are new or significantly improved low-waste and resource-saving. It is established that the indisputable imperative of today and the most important factor in light industry enterprises is the need to develop and implement modern development models based on combining current production opportunities with the prospect of economic development based on scientific advances and advanced technologies, implementation of modern management systems [22; 24–27].

Список використаних джерел

1. Бабенко Т. Ю. Управління ризиками інноваційної діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / Т. Ю. Бабенко. – Режим доступу: https://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section1/tez13/
2. Бажал Ю.М. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема: Навч. 166 посіб. для вищих навч. закладів / Авт. кол.: Ю. М. Бажал, І. В. Бакушевич, У. Вене-саар та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. М. Бажала. – К. : Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2015. – 280 с.
3. Башкатова С.В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок власних фінансових ресурсів. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. Випуск 15, 2009. С.210–215.
4. Бородіна О. М. Прогнозування інноваційної діяльності промислових підприємств / О. М. Бородіна, О. О. Солодко // Бізнес-навігатор: науково-виробничий журнал. – 2018. – Вип. 1–1 (44). – С. 110–113.
5. Бреус С. В. Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / С. В. Бреус // Культура народів Причорномор'я. – 2004. – № 50. – С. 25–30. – Режим доступ: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/54382>
6. Гаєвська Л. М. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / Л. М. Гаєвська // Економіка та управління підприємствами. Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаївський національ-

ний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2017. – Вип. 15. – С. 192–196.

7. Гончаренко О.Г., Аніщенко В.О., Сіренко К.Ю. Методичний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу легкої промисловості України. *Nauka innov.* 2020. Т. 16, № 2. С. 33–44. <https://doi.org/10.1207/scin16.02.033>

8. Гришко В.А., Колещук О.Я., Крет Н.І. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств // Національний університет «Львівська політехніка», 2009. С. 47–55.

9. Жежуха В. Й. Ризики інноваційної діяльності / В. Й. Жежуха // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 177–182.

10. 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.

11. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту [Електронний ресурс] / В. В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 5 (21). – С. 51–57. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n5.html>.

12. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібн. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

13. Лощина Л.В. Комплексна оцінка інноваційного потенціалу підприємства: теоретико–методичні підходи / Л.В.Лощина, В.М. Мілашенко // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3(13). – С. 163–167.

14. Лященко О. В. Проблеми оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства / О. В. Лященко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 176–180.

15. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність: навч. посібн. / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.

16. Мірошниченко О. Ю. Етапи формування організаційно–економічного механізму інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / О. Ю. Мірошниченко, В. І. Карюк // Ефективна економіка. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_2_14.

17. Моїсеєнко Т. Є. Ресурсне забезпечення інноваційної діяльності підприємств: монографія / Т. Є. Моїсеєнко, С. В. Войтко. – К.: Альфа Рекламі. 2014. – 160 с.

18. Наукова та інноваційна діяльність України, 2019 [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

19. Ніфатова О. М. Методичні основи прогнозування інноваційної діяльності та діагностики інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості / О. М. Ніфатова, П. В. Пузирьова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2020. – Вип. 3 (85). – С. 3–9.

20. Пузирьова П. В. Концептуальні основи державного регулювання фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств / П. В. Пузирьова // Економічний розвиток: теорія, методологія, управління : збірник наукових праць та тез наукових доповідей за матеріалами VI Міжнародної науково–практичної конференції, м. Прага, 27–29 листопада 2019 року. – Прага : Nemoros s.r.o., 2019. – С. 217–219.

21. Пузирьова П. В. Оцінка сучасного стану лідируючих підприємств Асоціації «Укрлеглапром» та рейтинг їх інноваційного потенціалу / П. В. Пузирьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2020. – № 11 (234). – С. 46–57.

22. Савченко О. В. Сутність та складові організаційно–економічного механізму стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / О. В. Савченко, В. П. Соловійов // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2635>.

23. Сердюк І. І. Дослідження інноваційної діяльності промислових підприємств України / І. І. Сердюк, П. В. Пузирьова // Менеджмент : збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 17. – Київ : МАУ, 2014. – С. 222–233.

24. 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.

25. Соболева Т.О. Методичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу організації / Т. О. Соболева // Електронний ресурс: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>.

26. Хобта В. М. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / В. М. Хобта, Г. О. Комар [Електронний ресурс] // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С. 102–109. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2863/st_44_14.pdf?sequence=1

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

28. Development and effectiveness of financial potential management of enterprises in modern conditions / V. Tkachenko, A. Kwilinski, B. Kaminska, I. Tkachenko, P.

Puzyrova // Financial and credit activity: problems of theory and practice. – 2019. – Vol. 3, No. 30. – P. 85–94.

References

1. Babenko T. Yu. Upravlinnia ryzykamy innovatsiinoi diialnosti na pidpriemstvi [Elektronnyi resurs] / T. Yu. Babenko. – Rezhym dostupu: https://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section1/tez13/
2. Bazhal Yu.M. Innovatsiine pidpriemnytstvo: kreatyvnist, komertsializatsiia, ekosystema: Navch. 166 posib. dlia vyshchikh navch, zakladiv / Avt. kol.: Yu. M. Bazhal, I. V. Bakushevych, U. Vene-saar ta in. / za red. d-ra ekon. nauk, prof. Yu. M. Bazhala. – K. : Univ. vyd-vo PULSARY, 2015. – 280 s.
3. Bashkatova S.V. Finansove zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti sub'ektiv hospodariuvannia za rakhunok vlasnykh finansovykh resursiv. Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky. Vypusk 15, 2009. S.210–215.
4. Borodina O. M. Prohnozuvannia innovatsiinoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv / O. M. Borodina, O. O. Solodko // Biznes-navigator: naukovo-vyrobnychiy zhurnal. – 2018. – Vyp. 1–1 (44). – S. 110–113.
5. Breus S. V. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm innovatsiinoi diialnosti [Elektronnyi resurs] / S. V. Breus // Kultura narodov Prychernomia. – 2004. – № 50. – S. 25–30. – Rezhym dostup: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/54382>
6. Haievskaya L. M. Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva ta yoho otsinka / L. M. Haievskaya // Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky / Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskoho. – 2017. – Vyp. 15. – S. 192–196.
7. Honcharenko O.H., Anishchenko V.O., Sirenko K.Yu. Metodychni pidkhid do otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu lehkoj promyslovosti Ukrainy. Nauka innov. 2020. T. 16, № 2. S. 33–44. <https://doi.org/10.1207/scin16.02.033>
8. Hryshko V.A., Koleshchuk O.Ya., Kret N.I. Formuvannia ta otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv // Natsionalnyi universytet «Lvivska politehnika», 2009. S. 47–55.
9. Zhezhukha V. Y. Ryzyky innovatsiinoi diialnosti / V. Y. Zhezhukha // Naukovi visnyk NLTU Ukrainy. – 2009. – Vyp. 19.2. – S. 177–182.
10. Illiashenko S. M. Upravlinnia innovatsiinoi diialnistiu. Osnovy innovatsiinoho menedzhmentu : mahisterskyi kurs: pidruchnyk / za zah. red. d.e.n., prof. S. M. Illiashenka. – Sumy: Universytetska knyha, 2014. – 856 s.
11. Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva: sutnist ta systema zakhystu [Elektronnyi resurs] / V. V. Hurochki-na // Ekonomika: realii chasu. Naukovi zhurnal. – 2015. – № 5 (21). – S. 51–57. – Rezhym dostupu do zhurn.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n5.html>.
12. Krasnokutska N. S. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka: navch. posibn. / N. S. Krasnokutska. – K.: Tsentri navchalnoi literatury, 2005. – 352 s.
13. Loshchyna L.V. Kompleksna otsinka innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva: teoretyko-metodychni pidkhody / L.V.Loshchyna, V.M. Milashenko // Visnyk DDMA. – 2008. – № 3(13). – S.163–167.
14. Loshchyna L. V. Kompleksna otsinka innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva: teoretyko-metodychni pidkhody / L. V. Loshchyna, V. M. Milashenko // Visnyk DDMA. – 2008. – № 3 (13). – S. 163–167.
15. Mykytiuk P. P. Innovatsiina diialnist: navch. posibn. / P. P. Mykytiuk, B. H. Seniv. – Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2009. – 392 s.
16. Miroshnychenko O. Yu. Etapy formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / O. Yu. Miroshnychenko, V. I. Kariuk // Efektyvna ekonomika. – 2012. – № 2. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_2_14.
17. Moiseienko T. Ye. Resursne zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv: monohrafiia / T. Ye. Moiseienko, S. V. Voitko. – K.: Alfa Reklamy. 2014. – 160 s.
18. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy, 2019 [Elektronnyi resurs] // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
19. Nifatova O. M. Metodychni osnovy prohnozuvannia innovatsiinoi diialnosti ta diahnostyky innovatsiinoho potentsialu pidpriemstv lehkoj promyslovosti / O. M. Nifatova, P. V. Puzyrova // Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriia : Ekonomika i menedzhment. – 2020. – Vyp. 3 (85). – S. 3–9.
20. Puzyrova P. V. Kontseptualni osnovy derzhavnoho rehuliuuvannia finansovoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv / P. V. Puzyrova // Ekonomichni rozvytok: teoriia, metodolohiia, upravlinnia : zbirnyk naukovykh prats ta tez naukovykh dopovidei za materialamy VI Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, m. Praha, 27–29 lystopada 2019 roku. – Praha : Nemoros s.r.o., 2019. – S. 217–219.
21. Puzyrova P. V. Otsinka suchasnoho stanu lidyruivnykh pidpriemstv Asotsiatsii "Ukrlehprom" ta reityngh yikh innovatsiinoho potentsialu / P. V. Puzyrova // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2020. – № 11 (234). – S. 46–57.
22. Savchenko O. V. Sutnist ta skladovi orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu stymuliuuvannia inno-

vatsiinoi diialnosti na pidpriemstvi [Elektronnyi resurs] / O. V. Savchenko, V. P. Soloviov // Efektyvna ekonomika. – 2013. – № 12. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2635>.

23. Serdiuk I. I. Doslidzhennia innovatsiinoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv Ukrainy / I. I. Serdiuk, P. V. Puzyrova // Menedzhment : zbirnyk naukovykh prats. – 2014. – Vyp. 17. – Kyiv : MAU, 2014. – S. 222–233.

24. 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.

25. Sobolieva T.O. Metodychni pidkhody do otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu orhanizatsii / T. O. Sobolieva // Elektronnyi resurs: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>.

26. Khobta V. M. Otsinka innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva / V. M. Khobta, H. O. Komar [Elektronnyi resurs] // Ekonomika promyslovosti. – 2009. – № 1. – S. 102–109. – Rezhym dostupu: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2863/st_44_14.pdf?sequence=1

27. Shkarlet S.M. Innovatsiinyi rozvytok pidpriemstva: navch. posib. / S. M. Shkarlet, V. P. Ilchuk. – Chernihiv: Chernih. nats. tekhnol. un–t, 2015. – 308 s.

28. Development and effectiveness of financial potential management of enterprises in modern conditions / V. Tkachenko, A. Kwilinski, B. Kaminska, I. Tkachenko, P. Puzyrova // Financial and credit activity: problems of theory and practice. – 2019. – Vol. 3, No. 30. – P. 85–94.

Дані про автора

Пузырьова Поліна Володимирівна,

доцент кафедри Смарт–економіки, Київський національний університет технологій та дизайну, к.е.н., доцент
e-mail: puzyrova@ukr.net

Данные об авторе

Пузырёва Полина Владимировна,

доцент кафедры Смарт–экономики, Киевский национальный университет технологий и дизайна, к.э.н., доцент
e-mail: puzyrova@ukr.net

Data about the author

Polina Puzyrova,

Associate Professor of the Department of Smart Economics, Kyiv National University of Technologies and Design, Ph.D. in Economics, Associate Professor
e-mail: puzyrova@ukr.net

УДК 338.242.2

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6090136>

КЛИМЕНЧУКОВА Н.С.

ЛЕВЧЕНКО В.В.

Інституціональне забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в економіці знань

Актуальність теми дослідження. Проблематика інституціонального забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в економіці знань постає ключовою умовою формування національної економіки в умовах глобалізаційних процесів. Інституціональна матриця постійно змінюється та трансформується, саме тому питання удосконалення інституціонального забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в економіці знань потребує постійного перегляду в контексті сьогодення.

Постановка проблеми. Важливим заходом формування оновленого інституціонального забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в економіці знань є формування інструментів підтримки основних стейкхолдерів ринку в контексті інституціонального сегментування.

Постановка мети і завдань дослідження – дослідити проблематику інституціонального забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в економіці знань та з'ясувати перспективи подальшого удосконалення основних інституцій держави.

Метод або методологія дослідження. В статті використано методи аналогій, порівнянь, систематизації, аналізу, синтезу й монографічного обстеження.

Презентація основного матеріалу (результати дослідження). З'ясовано, що інституціональне забезпечення потребує комплексу заходів державного регулювання підприємницького сектору, яке можливо за умов повного реформування управлінського апарату.

Галузь застосування результатів. Результати дослідження можуть бути використані в практичній діяльності органів виконавчої влади для підвищення рівня інституціонального забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в економіці знань.

Висновки за статтю. Обґрунтовано ключові аспекти інституціонального забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в економіці знань. Визначено, що знання в інноваційній економіці, що засвоюються підприємцем постають як специфічний вид блага з притаманними йому характеристиками, які потребують розширення комунікаційних каналів їх розповсюдження за допомогою виваженої політики держави.

Ключові слова: інноваційна економіка, підприємництво, інфраструктура, комерціалізація, інтелектуальна власність.

КЛИМЕНЧУКОВА Н.С.
ЛЕВЧЕНКО В.В.

Институциональное обеспечение инновационного развития предпринимательства в экономике знаний

Актуальность темы исследования. Проблематика институционального обеспечения инновационного развития предпринимательства в экономике знаний является ключевым условием формирования национальной экономики в условиях глобализационных процессов. Институциональная матрица постоянно меняется и трансформируется, поэтому вопрос усовершенствования институционального обеспечения инновационного развития предпринимательства в экономике знаний требует постоянного пересмотра в контексте настоящего.

Постановка проблемы. Важной мерой формирования обновленного институционального обеспечения инновационного развития предпринимательства в экономике знаний является формирование инструментов поддержки основных стейкхолдеров рынка в контексте институционального сегментирования.

Постановка целей и задач исследования – исследовать проблематику институционального обеспечения инновационного развития предпринимательства в экономике знаний и выяснить перспективы дальнейшего усовершенствования основных институций государства.

Метод или методология исследования. В статье использованы методы аналогий, сравнений, систематизации, анализа, синтеза и монографического обследования.

Презентация основного материала (результаты исследования). Выяснено, что институциональное обеспечение нуждается в комплексе мер государственного регулирования предпринимательского сектора, которое возможно в условиях полного реформирования управленческого аппарата.

Область применения результатов. Результаты исследования могут использоваться в практической деятельности органов исполнительной власти для повышения уровня институционального обеспечения инновационного развития предпринимательства в экономике знаний.

Выводы по статье. Обоснованы ключевые аспекты институционального обеспечения инновационного развития предпринимательства в экономике знаний. Определено, что знания в инновационной экономике, усваиваемые предпринимателем, предстают как специфический вид блага с присущими ему характеристиками, требующими расширения коммуникационных каналов их распространения с помощью взвешенной политики государства.

Ключевые слова: инновационная экономика, предпринимательство, инфраструктура, комерціалізація, інтелектуальна власність.

KLYMENCHUKOVA N.S.
LEVCHENKO V.V.

Institutional support for new business development in the knowledge economy

Relevance of the research topic. The issue of institutional support for the innovative development

of entrepreneurship in the knowledge economy is a key condition for the formation of the national economy in the context of globalization processes. The institutional matrix is constantly changing and transforming, therefore, the issue of improving the institutional support for the innovative development of entrepreneurship in the knowledge economy requires constant revision in the context of the present.

Formulation of the problem. *An important measure for the formation of an updated institutional support for the innovative development of entrepreneurship in the knowledge economy is the formation of tools to support the main market stakeholders in the context of institutional segmentation.*

Setting the purpose and objectives of the study – *to investigate the problems of institutional support for innovative development of entrepreneurship in the knowledge economy and to find out the prospects for further improvement of the main institutions of the state.*

Research method or methodology. *The article uses the methods of analogies, comparisons, systematization, analysis, synthesis and monographic survey.*

Presentation of the main material (research results). *It was found that institutional support requires a set of measures of state regulation of the business sector, which is possible in the context of a complete reform of the management apparatus.*

Field of application of results. *The research results can be used in the practical activities of executive authorities to increase the level of institutional support for innovative development of entrepreneurship in the knowledge economy.*

Conclusions on the article. *The key aspects of the institutional support for the innovative development of entrepreneurship in the knowledge economy have been substantiated. It has been determined that knowledge in an innovative economy, assimilated by an entrepreneur, appears as a specific type of good with its inherent characteristics that require the expansion of communication channels for their dissemination with the help of a balanced state policy.*

Keywords: *institutional support, entrepreneurship, knowledge economy, innovative economy, technology, production.*

Problem statement in general and its connection with important scientific or practical tasks. The modern world economy uses the term «knowledge-based economy» or knowledge economy. Such an economy characterizes countries that set an innovative trend of world development on the basis of high-tech production, dissemination and use of knowledge and information. The concept of knowledge economy development requires, first of all, a resource of knowledge, which is crucial for the formation of a high level of innovation and competitiveness of the country.

Analysis of the latest research and publications, which initiated the solution of this problem and on which the author relies, highlighting previously unsolved parts of the general problem, which is the subject of this article. The pace of introduction of new knowledge affects the depth of scientific and technological progress in the economy. Scientific and technological progress should be equated with resource conservation in industry and the production process, manufactured product primarily due to in-depth research

and development. Scientific and technological progress means quantitative, structural and qualitative changes in the national economy involving the use of new management methods, alternative energy sources, innovative tools for adapting enterprises to the environment, resulting in the emergence of updated products, technologies and methods of production. In the works [1–9] the channels and peculiarities of knowledge dissemination are defined in detail, at the same time they need to be improved under the current conditions.

Formulation of the goals of the article (task setting) – to study the problems of institutional support of innovative development of entrepreneurship in the knowledge economy and to find out the prospects for further improvement of the main institutions of the state.

Presentation of the main research material with full justification of the obtained scientific results. Effective business can also be considered a source of technological change and the key to ensuring the competitiveness of the national economy. At the same time, such activities should be based

on the philosophy of «kaizen», ie focus on continuous product improvement, production technology, marketing tools and labor organization, which in the long run should lead to profit and satisfaction of the general population. An important role in ensuring the effective development of knowledge-based entrepreneurship is played by the ability to adapt and diversify production, taking into account available resources, especially knowledge. In this case, access to new knowledge through the use of the process of mastering existing technologies through both market and non-market channels is not as labor-intensive and capital-intensive process as generating knowledge as a result of personal research and development by the entrepreneur personally. This is based on the fact that the research activities of entrepreneurs are associated with a high level of risk, which can lead to bankruptcy.

The emergence of innovations in entrepreneurship and their dissemination is based on technology transfer and only together (innovation and technology) form a set of phenomena characteristic of scientific and technological progress in the innovation economy.

Knowledge in the innovative economy, acquired by the entrepreneur – is a specific type of good with its inherent characteristics. On the one hand, it is a public good available in the form of research, articles, reports, and on the other hand, it can be traded on the market. In this case, knowledge in the innovation economy is considered by the entrepreneur as information or goods that need protection under intellectual property rights. Knowledge in the innovation economy covers almost everything that surrounds a person.

According to P. Drucker, knowledge is a resource that, along with capital, labor and land, contributes to profit. Productivity and diffusion of knowledge is a determining factor in achieving a competitive position of a country, industry or enterprise. In the process of increasing the scale and efficiency of production is the transformation of technical knowledge, where their productivity grows into quality technology. Technology in entrepreneurship stimulates long-term growth of production, forms a link between the individual elements of physical capital, improves the organization of the production process, being the appropriate structural and functional system of human capital. In the definition of the author of the technology, consist of informa-

tion necessary for the implementation of production in the enterprise. In a narrower sense, technology can also be equated with technical information possessed by the entrepreneur (patents, inventions, utility models) contained in knowledge. Thus, the technology is the result of an innovative process in which research, development, testing, which are characterized as a production and technical function of the enterprise [10–14].

In the innovation economy there are two types of knowledge – explicit and implicit. Explicit knowledge is knowledge, the source of which is research, materials, products, which are set out in books, textbooks. Such knowledge is easy to translate and use to make new decisions, both in everyday life and in business. Hidden knowledge is difficult to codify, it is a resource acquired by a person and reflects primarily the skills acquired as a result of entrepreneurial experience. It is a person's subjective opinion, beliefs, private judgments, entrepreneurial intuition. According to this knowledge can be codified and uncoded, real and intangible.

Under such conditions, a distinction should be made between traditional types of technology (codified or explicit) and specific (hidden or non-codified) technologies. Of particular importance for entrepreneurship in the innovative economy are specific technologies (unique knowledge possessed by the company in the person of its owner).

In the conditions of innovative economy it is expedient to allocate stages of transfer of technologies in the enterprise. The first stage is the export of technology or products between countries, distribution or diffusion. The second stage is production «design» or introduction of technologies into entrepreneurship. The third stage is the commercialization of the result of technology implementation. The fourth stage is the exchange of technologies between enterprises and their dissemination, if necessary, in the market. The main source of new knowledge is research and experimental work of the entrepreneur or a creative search for such management decisions that are necessary for the effective operation of the enterprise. Such activities should be carried out systematically in order to increase profitability and minimize transaction costs.

Basic research or experimental activities are carried out by enterprises in order to introduce new knowledge into practical use and to commercialize it in the best way.

The variety of types and degrees of codification of knowledge and technology influences the choice of their transmission channel. The degree of codification of technologies and knowledge determines the choice of method of their diffusion in business.

Diffusion of technologies and knowledge is purely technical in nature, as it does not guarantee its effective assimilation by enterprises. Fundamental in this process is the presence of skills of the entrepreneur to learn technologies, create new ones, as well as modification and adaptation of technological capabilities or industrial facilities to the use of capital goods. Effective technology transfer and assimilation should include an extensive range of resources from entrepreneurs, not only technical but also organizational skills, experience in marketing, management or finance.

Effective transfer of technological solutions between market stakeholders, especially in different countries, requires the simultaneous flow of knowledge using multiple channels. In addition to the transfer of codified technologies and knowledge embodied by entrepreneurs in production and reflected in the documentation, there is a flow of non-codified knowledge. As an example, through the provision of support for staff training, assistance in the migration of skilled workers (due to outsourcing), which is necessary for the proper assimilation and subsequent transfer through the channels of market technologies in the enterprise.

So, given that technology is the art of learning, every entrepreneur must have skills that will help him adapt knowledge to their own production. This is especially important because the progress of knowledge is accelerating and, accordingly, innovation also requires constant improvement. Therefore, the process of knowledge diffusion is crucial in the process of forming an innovative economy.

Dissemination and assimilation of new knowledge by entrepreneurs affects the national economy, including to increase productivity, socio-economic growth and macroeconomic indicators. Economic development, on the other hand, affects the quality of human capital, which is a generator of new knowledge.

Knowledge in business is the producer of innovators and inventors. In this sense, the acquisition of knowledge appears as a purely economic motivation.

The process of learning by an entrepreneur is a nonlinear process. It combines the theory of «tech-

nological impetus», in which special importance is played by science and technology, which generate discoveries and inventions in business and are almost independent of the current market situation. As well as the model of «situational technologies», ie innovations required by the modern market. Under these models, the staff of the marketing department is of great importance, which determines the needs of consumers in today's market conditions. The model of «situational technologies» is quite common in modern Ukraine. It synthesizes the relationship between supply and demand for innovations in demand. In this case, entrepreneurial activity means a logically consistent, but not necessarily continuous process, which can be divided into consistently functionally separate, but interconnected and interdependent phases. The «technology push» model is the process by which knowledge is created and systematically accumulated according to available resources. Such a model has a cumulative nature of knowledge development and plays an important role in the process of its dissemination worldwide.

Analysis of modern business processes in the innovation economy indicates the importance of effective interaction between actors involved in the diffusion of innovation. These interactions are international, state, sectoral in nature. In such interactions occurs:

- 1) acquisition of technology from abroad
- 2) improvement of technologies used in the country
- 3) development of endogenous technologies as a result of research and development work or production processes

The progressive model of dissemination of technical progress in entrepreneurship consists of passing through three main stages, starting from the acquisition of technology, their adaptation and dissemination and ending with the development of the enterprise based on the assimilation or creation of innovations. This model shows the key importance of technology transfer in the process of building an innovative economy. The progressive process of globalization of world economies and the development of information and telecommunications technologies and the Internet have significantly reduced the communication distance, which leads to increased rates of transfer and dissemination of knowledge internationally. Increasing the level of innovation of national entrepreneurship, implementing advanced technologies outside

Ukraine is the result of cumulative knowledge and testifies to the high level of skills acquired by domestic entrepreneurs in relation to the specifics of doing business and spreading innovations.

In today's conditions, the development of entrepreneurship in the innovative knowledge economy is characterized by the problem of measuring it. Which follows from the difficulty of assessing the specifics of the dissemination and assimilation of knowledge by entrepreneurs. Such development can be partially assessed on the basis of a study of the cost of innovation, the results of the introduction of innovations in production, the amount of know-how, utility models or inventions, the number of employees in the research sector and more. Of the above indicators, the most common in this analysis is to determine the amount of costs, in particular for R & D. The share of total R&D expenditures in the country's GDP has a significant impact on the patent activities of business entities.

Many factors are important for the institutional development of entrepreneurship in the innovative knowledge economy, which in particular are key to the formation of effective entrepreneurship. However, only after their combination and accumulation is it possible to obtain positive synergetic results for the whole economy. Such factors include:

- interaction of key market stakeholders – universities, business institutions, social institutions, venture companies, enterprises, social groups that create entrepreneurial capital and promote business activation. Open and hidden network connections cause the diffusion of knowledge, form the norms of public life (national mentality), determine the standards of behavior of subjects, stimulate the creation of highly competitive human capital, and cause the flow of knowledge and innovation;
- the presence of a high level of science in the region, which leads to the accumulation of a critical mass of scientists and researchers able to stimulate entrepreneurship;
- managerial competence of local authorities, which is expressed in the creation of a proper level of institutional environment for business entities, which aims to develop modern industries and respect for private property.

The building of managerial competence should be based on public-private partnership, responsible for stimulating entrepreneurship and creating tools for financial, marketing, advisory and organi-

zational support of business. The responsibility of local authorities to create conditions for business by building technical infrastructure, proper regulatory support, creating a positive investment climate, reducing bureaucracy, tax pressure, forming a positive image of domestic producers – is the basis of a strong foundation of institutional business support.

Conclusions from this study and prospects for further exploration in this direction. Thus, a strong institutional foundation for the development of entrepreneurship in the innovative knowledge economy is considered by us as one of the concepts of competitive national and regional economy. The knowledge-based economy is forcing the innovativeness of entrepreneurship and deepening the cooperation of local actors in the direction of creating innovative technologies and their further commercialization in the markets. The knowledge-based economy is based on many important aspects – science, entrepreneurship, innovation, efficiency, resource conservation and fair competition. Thus, local authorities are not directly involved in the creation of technology, but play a very important role in creating conditions for the formation of the institutional foundation for entrepreneurship in the innovative economy, which creates additional channels for technology transfer from science to business.

Список використаних джерел

1. Hutorov A. O., Hutorova O. O., Lupenko Yu. O., Yermolenko O. A., Voronko-Nevidnycha T. V. Modeling of the Cycle of Reproduction Process in the Agrarian Sector of Economy (Ukraine). *Revista Espacios*. 2019. № 40 (7). P. 19.
2. Гнатенко І. А. Феномен інноваційного підприємництва в національній економіці. Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. № 23 (1). С. 61–64.
3. Антипенко Н. В., Веденіна Ю. Ю., Гнатенко І. А., Пархоменко О. П. Фінансовий менеджмент ресурсозбереження інноваційно орієнтованих підприємств у контексті антикризової стратегії розвитку. *Агросвіт*. 2021. № 23. С. 10–16.
4. Гнатенко І. А. Особливості функціонування сучасного малого підприємництва як органічного елементу ринкової економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 2 (1). С. 214–217.
5. Halytskyi O., Polenkova M., Fedirets O., Brezhnieva-Yermolenko O., Hanzuk S. Mathematical risk assess-

ment model for biodiesel production projects in Ukraine agriculture. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2021. № 2(37). P. 280–286.

6. Ложачевська О. М., Сафонова В. Є., Гнатенко І. А., Навроцька Т. А. Управління інноваційною економікою: стратегічні підходи до бізнес–процесів, кадрового менеджменту та конкурентоспроможності. *Агросвіт*. 2021. № 15. С. 14–19.

7. Гнатенко І. А. Специфічні проблеми оцінювання партнерської взаємодії малих та великих виробничих підприємств. *Український соціум*. 2014. № 4. С. 104–112.

8. Ковтун О. А., Мостенська Т. Г., Остапчук А. Д., Гнатенко І. А. Моделювання тенденцій розбудови інноваційних кластерів у системі управління соціально–економічною безпекою національної економіки при прийнятті рішень щодо активізації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів агробізнесу в умовах сталого розвитку. *Агросвіт*. 2021. № 21–22. С. 51–56.

9. Гнатенко І. А. Проблемно–орієнтований підхід до розкриття діалектики інноваційного розвитку підприємництва в національному господарстві. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 1. С. 119–122.

10. Михайлов А. М., Ільїн В. Ю., Коцупатрий М. М., Фурсина О. В., Гнатенко І. А. Управління інноваційною економікою в контексті тренду сталого розвитку в рамках моделі інституціонально–матричної кластеризації в умовах адаптивного кадрового менеджменту, діджиталізації агропродовольчої сфери та адаптації до умов пандемії COVID–19. *Економічні горизонти*. 2021. № 2 (17). С. 29–40.

11. Шубравська О. В. Агропродовольчий розвиток України в контексті глобальних викликів. *Економіка АПК*. 2014. № 7. С. 52–58.

12. Гнатенко, І. А., Кулікова, Ю. Е. Перспективні напрями вдосконалення управління персоналом в організації. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2016. № 16 (4). С. 55–58.

13. Живко З. Б., Кредісов В. А., Гнатенко І. А., Галюнкін С. С. Інституціонально–матрична кластеризація в системі стратегічного управління інноваційною економікою в умовах зміни споживчих переваг, глобалізації, діджиталізації, формування економічної культури суспільства та сталого розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 21. С. 37–43.

14. Ключан І. В., Трегубов О. С., Гнатенко І. А., Парохненко О. С. Управління розвитком підприємництва в інноваційній економіці: моделювання ефективного використання ресурсів та мінімізація трансакційних витрат. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 17. С. 5–10.

References

1. Hutorov A., Hutorova O., Lupenko Y., Yermolenko O., Voronko–Nevidnycha T. (2019). Modeling of the Cycle of Reproduction Process in the Agrarian Sector of Economy (Ukraine). *Revista Espacios*, 40.7, 19.

2. Hnatenko I. (2019). The phenomenon of innovative entrepreneurship in the national economy. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu : serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo* [Scientific Bulletin of Uzhgorod National University: Series: International Economic Relations and the World Economy], 23.1, 61–64.

3. Antypenko N., Viedienina Y., Hnatenko I., Parkhomenko, O. (2021). Financial management of resource conservation of innovation–oriented enterprises in the context of anti–crisis development strategy. *Agrosvit* [Agroworld], 23, 10–16.

4. Hnatenko I. (2015). Features of the functioning of modern small business as an organic element of a market economy. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky* [Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences], 2.1, 214–217.

5. Halytskyi O., Polenkova M., Fedirets O., Brezhnieva–Yermolenko O., Hanzuk S. (2021). Mathematical risk assessment model for biodiesel production projects in Ukraine agriculture. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2.37, 280–286.

6. Lozhachevska O., Safonova V., Hnatenko I., Navrotska, T. (2021). Management of innovative economy: strategic approaches to business processes, personnel management and competitiveness. *Agrosvit* [Agroworld], 15, 14–19.

7. Hnatenko I. (2014). Specific problems of assessing the partnership of small and large manufacturing enterprises. *Ukrainskyi sotsium* [Ukrainian society], 4, 104–112.

8. Kovtun O., Mostenska T., Ostapchuk A., Hnatenko I. (2021). Modeling of tendencies of development of innovation clusters in the system of management of social and economic safety of national economy at decision–making on activation of foreign economic activity of subjects of agribusiness in the conditions of sustainable development. *Agrosvit* [Agroworld], 21–22, 51–56.

9. Hnatenko I. (2019). Problem–oriented approach to revealing the dialectic of innovative development of entrepreneurship in the national economy. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky* [Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences], 1, 119–122.

10. Mikhailov A., Ilyin V., Kotsupatriy M., Fursina O., Hnatenko I. (2021). Management of innovative econo–

my in the context of the trend of sustainable development within the model of institutional–matrix clustering in the conditions of adaptive personnel management, digitalization of the agri–food sphere and adaptation to the conditions of the COVID–19 pandemic. *Ekonomichni horyzonty* [Economic horizons], 2.17, 29–40.

11. Shubravskaya O. (2014). Agri–food development of Ukraine in the context of global challenges. *Ekonomika APK* [Economics of agro–industrial complex], 7, 52–58.

12. Hnatenko I., Kulikova Y. (2016). Promising areas for improving personnel management in the organization. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky* [Scientific Bulletin of Kherson State University. Ser.: Economic Sciences], 16.4, 55–58.

13. Zhyvko Z., Kredisov V., Hnatenko I., Galonkin, S. (2021). Institutional–matrix clustering in the system of strategic management of innovative economy in the conditions of change of consumer preferences, globalization, digitalization, formation of economic culture of society and sustainable development. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience], 21, 37–43.

14. Klochan I., Tregubov O., Hnatenko I., Parohnenko O. (2021). Entrepreneurship development management in an innovative economy: modeling resource efficiency and minimizing transaction costs. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience], 17, 5–10.

Дані про вторів

Клименчукова Наталія Сергіївна,

к.е.н., доцент, докторант, ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ, Україна

Левченко Вероніка Володимирівна,

аспірант, Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, м. Київ, Україна

Данные об авторах

Клименчукова Наталья Сергеевна,

к.э.н., доцент, докторант, ВУЗ «Национальная академия управления», г. Киев, Украина

Левченко Вероника Владимировна,

аспирант, Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики, г. Киев, Украина

Data about authors

Nataliia Klymenchukova,

PhD (Economics), Associate Professor, Doctoral Candidate, National Academy of Management, Kyiv, Ukraine

Veronika Levchenko,

PhD student, State Scientific Research Institute of Informatization and Economic Modeling, Kyiv, Ukraine

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 640.43

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6090154>

КРАВЧЕНКО М.Ф.
ПІДДУБНИЙ В.А.
ЛОШЕНЮК І.Р.

Науково–практичні основи конструювання харчових продуктів функціонального призначення

Предмет дослідження – методології моделювання складу і технології продуктів на основі функціональних інгредієнтів рослинного походження.

Мета статті – оптимізувати склад, надати оздоровчі, лікувально–профілактичні властивості продуктам, виготовленим на основі модельних функціональних композицій з харчових добавок природного походження.

Методологія проведення роботи – в основу моделювання покладено принцип харчової комбінаторики, який полягає в обґрунтованому кількісному підборі основної сировини та харчових добавок, процес оптимізації складу модельних функціональних композицій заснований на використанні розрахункових критеріїв і понять.

Результати роботи – реалізація концепції дозволить оптимізувати склад, надати оздоровчі, лікувально–профілактичні властивості продуктам, виготовленим на основі модельних функціональних композицій з харчових добавок природного походження.

Висновки – у сучасних умовах життєдіяльності людини необхідні якісно нові підходи до складання раціонів харчування населення на основі харчових продуктів функціонального призначення з використанням натуральної сировини підвищеної поживної цінності, дієтичних добавок тощо.

Ключові слова: харчові продукти, харчові добавки, функціональні інгредієнти, технологічні процеси, композиція.

КРАВЧЕНКО М.Ф.
ПОДДУБНИЙ В.А.
ЛОШЕНЮК І.Р.

Научно–практические основы конструирования пищевых продуктов функционального назначения

Предмет исследования – методология моделирования состава и технологии продуктов на основе функциональных ингредиентов растительного происхождения.

Цель статьи – оптимизировать состав, придать оздоровительные, лечебно–профилактические способности продуктам, изготовленным на основе модельных функциональных композиций из пищевых добавок природного происхождения.

Методология проведения работы – в основе моделирования лежит принцип пищевой комбинаторики, который состоит в обосновании количественного подбора основного сырья и пищевых добавок, процес оптимизации состава модельных функциональных композиций основанный на использовании расчетных критериев и понятий.

Результаты работы – реализация концепции позволит оптимизировать состав, приобретение оздоровительных, лечебно–профилактических свойств продуктам, изготовленным на основе модельных функциональных композиций из пищевых добавок природного происхождения.

Выводы – в современных условиях жизнедеятельности человека необходимы качественно новые подходы для составления рационов питания населения на основе пищевых продуктов функционального значения с использованием натурального сырья повышенной питательной ценности, диетических добавок и т.д.

Ключевые слова: пищевые продукты, пищевые добавки, функциональные ингредиенты, технологические процессы, композиция.

KRAVCHENKO M.F.
PIDDUBNIY V.A.
LOSHENIUK I.R.

Scientific and practical bases of designing food products of functional purpose

The subject of the study methodologies for modeling the composition and technology of products based on functional ingredients of plant origin.

The purpose of the article to optimize the composition, to provide health, therapeutic and prophylactic properties to products made on the basis of model functional compositions of food additives of natural origin.

Methodology of work the modeling is based on the principle of food combinatorics, which consists in a reasonable quantitative selection of basic raw materials and food additives, the process of optimizing the composition of model functional compositions is based on the use of calculation criteria and concepts.

Total of work implementation of the concept will allow to optimize the composition, to provide health, therapeutic and prophylactic properties to products made on the basis of model functional compositions of food additives of natural origin.

Conclusions in modern conditions of human life qualitatively new approaches to drawing up of diets of the population on the basis of foodstuff of functional purpose with use of natural raw materials of the increased nutritional value, dietary supplements, etc. are necessary.

Keywords: food products, food additives, functional ingredients, technological processes, composition.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. На сьогодні однією із найважливіших проблем суспільства є мінімізація негативного впливу довкілля на людину. Порушена екологія та деформований раціон харчування призводить до зниження загальної резистентності організму, поширення низки хвороб, у тому числі, пов'язаних з обміном речовин, серед яких – цукровий діабет, ожиріння та ін. Традиційне харчування не забезпечує високого профілактичного ефекту.

Відповідно до «Глобальної стратегії ВООЗ у галузі харчування, фізичної активності і здоров'я» (резолюція 57.17 Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я від 22 травня 2004 р.), поступова заміна традиційного асортименту харчових продуктів на функціональні, які сприяють підтриманню нормального функціонування всіх органів і систем організму людини, забезпеченню здоров'я і довголіття, є основним напрямом розвитку цивілізованого ринку. Серед основних засад держав-

ної політики стосовно якості та безпеки харчових продуктів є розробка стратегії щодо створення нових науково обґрунтованих технологій екологічно чистих харчових продуктів, у тому числі функціонального призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями здорового харчування нині займаються фахівці численних наукових напрямів – дієтологи, біохіміки, мікробіологи, технологи та ін. З'явилися нові науки – нутригеноміка, нутрипротеоміка, нутриметаболоміка («Нутри» – харчування, геноміка – визначення структури і функції ДНК, протеоміка – визначення білкового складу, метаболоміка – визначення вторинних метаболітів), що розглядають перетворення окремих складових їжі вже на генному рівні. Визначення структури ДНК і послідовності геному людини у ХХ ст. зробили революцію в медицині, біології, нутриціології, що вплинуло на переосмислення класичної і розвиток нової концепції харчування – нутригеноміки.

Мета дослідження. оптимізувати склад, надати оздоровчі, лікувально-профілактичні властивості продуктам, виготовленим на основі модельних функціональних композицій з харчових добавок природного походження. В основу моделювання покладено принцип харчової комбінаторики, який полягає в обґрунтованому кількісному підборі основної сировини та харчових добавок, що в сукупності забезпечують формування необхідних органолептичних і фізико-хімічних властивостей, заданий рівень поживної (харчової, біологічної) і енергетичної цінності.

Викладення основного матеріалу. За допомогою сучасних технологій стало можливим визначати здоров'я і попереджувати захворювання з точки зору генної структури, синтезу білків та метаболічної реакції, створювати індивідуальні профілактичні програми харчування.

Ефективним способом оптимізації структури та індивідуалізації харчування населення є розвиток виробництва продуктів функціонального призначення шляхом використання у їх складі інгредієнтів – концентратів природних компонентів їжі – вітамінів, макро- та мікроелементів, харчових волокон, що дозволяє знизити дефіцит есенційних речовин, спрямовано змінювати метаболізм, підсилювати та прискорювати виведення ксенобіотиків, підвищувати неспецифічну резистентність організму людини немедикаментозним безпечним шляхом.

У розробленні технології харчових продуктів функціонального призначення можуть бути виділені два основні етапи. Перший етап передбачає теоретичне обґрунтування і створення функціональних композицій для «цільового продукту», способів впливу на харчову сировину, які формують потрібну структуру із заданим складом, фізико-хімічними і функціонально-технологічними властивостями. Другий етап передбачає реалізацію властивостей функціональних композицій у конкретному технологічному процесі та формування кінцевих споживних властивостей готової продукції [медико-біологічні аспекти, які передбачають вибір носія та добавки, яка коригує хімічний склад продукту, рівень та безпечність збагачення;

- технологічні аспекти, що розглядають питання якості продукції, збереження мікронутрієнтів та сумісності мікронутрієнтів із харчовою масою, а також їхню взаємодію з окремими компонентами харчових систем;

- клінічну ефективність, яка повинна підтвердити на основі методів доказової медицини біологічну доступність збагачувального компонента, а також надійність корекції дефіциту і покращання стану здоров'я при використанні функціональних продуктів харчування.

Таким чином, основними етапами створення функціонального продукту є: моніторинг харчування; визначення медико-гігієнічних вимог до функціонального продукту; вибір адекватного продукту та функціонального інгредієнта; модифікація харчового продукту у функціональний; доведення позитивного ефекту.

Важливими питаннями, які вимагають науково обґрунтованого рішення, при розробленні продуктів функціонального харчування є вибір збагачувальних нутрієнтів, їхніх фізико-хімічних форм та поєднань [4].

Відповідно до медико-біологічного аспекту для збагачення продуктів харчування слід використовувати ті есенційні нутрієнти, дефіцит яких реально існує, є достатньо поширеним і становить небезпеку для здоров'я. Через розбалансоване, полідефіцитне харчування значна частина населення України страждає на полімікронутрієнтну недостатність, або так званий «прихований голод» унаслідок дефіциту в харчовому раціоні ряду мікронутрієнтів. Дослідження свідчать, що профілактичні заходи, насамперед, повинні бути спрямовані на попередження дефіциту повноцінних

білків, вітамінів – фолієвої кислоти, вітамінів А, Е та С, мінеральних речовин – йоду, селену, заліза кальцію, поліненасичених жирних кислот – жирні кислоти родини $\omega 3$ у цис–формі, а також дефіциту харчових волокон [1, 5].

Отже, при збагаченні харчових продуктів нутрієнтами необхідно враховувати їхній взаємозв'язок. Так у метаболізмі йоду важливу роль відіграють білки, залізо, селен; заліза – вітаміни B_9 , B_{12} . Вітамін Е та селен виявляють синергічну антиокиснювальну дію, перешкоджають окисненню ПНЖК.

При виборі продуктів, які підлягають збагаченню есенційними нутрієнтами, необхідно враховувати масовість та регулярність споживання, можливість централізованого виробництва продукції, простоту технології збагачення, рівномірне розподілення добавки по масі продукту тощо [4].

Перед тим, як викласти сутність питання, доцільно привести визначення понять і термінів, поширених у науково–технічній літературі.

Конструювання. Стосовно матеріальних об'єктів, до яких належать і харчові продукти, мається на увазі створення заздалегідь заданих властивостей єдиного цілого з окремих елементів, які індивідуально ці властивості не забезпечують.

Проектування харчових продуктів – процес створення оптимальних рецептур і (або) структурних властивостей, що забезпечують заданий рівень адекватності метаболічній специфіці детермінованих груп споживачів.

Індустріальні харчові продукти I покоління на відміну від традиційних продуктів – це наближені до них за органолептичними показниками продукти, в яких частина традиційної сировини, що містить білок, замінена еквівалентними за кількістю білка або сухих речовин гідратованими масами на основі рафінованих форм біологічно повноцінних білкових препаратів.

Індустріальні харчові продукти II покоління – це продукти, що задовольняють органолептичне сприйняття споживачів, які, як передбачається, є єдиними джерелами есенційних нутрієнтів. Завдяки багатоконпонентності їх складу забезпечується завданий рівень наближення співвідношення поживних речовин статистично обґрунтованому еталону, що враховує специфіку метаболізму в конкретних групах населення, об'єднаних національними, віковими, професійними або іншими ознаками.

Індустріальні харчові продукти III покоління – це адекватні за органолептикою, структурними

формами поживних і баластних речовин харчові продукти, масові частки компонентів у яких підібрані таким чином, що забезпечують адекватність раціонів, містять ці продукти в цілому та відносно підтримки матеріального й енергетичного балансу організму споживачів детермінованих груп населення.

Згідно з положеннями теорії раціонального харчування розроблені науково–практичні основи конструювання технологій харчових продуктів функціонального призначення, з оптимізованими поживною і енергетичною цінністю, органолептичними та структурними характеристиками, на основі цілеспрямованого поєднання, шляхом математичного моделювання, функціонально активних інгредієнтів природного походження (дієтичних добавок) вітчизняного виробництва.

Висновок

У зв'язку з вищезазначеним і з урахуванням недостатності на продовольчому ринку України продуктів оздоровчого спрямування, розроблення методології моделювання складу і технології продуктів на основі функціональних інгредієнтів рослинного походження є актуальним.

Досягнення нутриціології щодо раціонального харчування потребують нових підходів до формування нашого раціону. У зв'язку з цим у сучасних умовах життєдіяльності людини необхідні якісно нові підходи до складання раціонів харчування населення на основі харчових продуктів функціонального призначення з використанням натуральної сировини підвищеної поживної цінності, дієтичних добавок тощо.

Список використаних джерел

1. Гулич М.П., Ольшевская О.Д., Ятченко Е.О. и др. Состояние питания населения Украины: основные нарушения, причины, пути решения проблемы // Здоровье и окружающая среда: Мат. науч.–практ. конф. «Питание и здоровье. Безопасность и качество продуктов питания». Вып. 3 / ГУ «Респ. науч.–практ. центр гигиены». – Барановичи, 2004. – С. 109–112.
2. Мармузова Л.В. Основы микробиологии, санитарии и гигиены в пищевой промышленности. – М.: Академия, 2003. – 131 с.
3. Нечаев А.П., Кочеткова А.А., Зайцев А.Н. Пищевые добавки. – М.: Колос, 2001. – 256 с.
4. Пересічний М.І., Кравченко М.Ф., Карпенко П.О. Технологія продукції громадського харчування з вико-

ристанням біологічно активних добавок. – К.: КНТЕУ, 2003. – 322 с.

5. General Principles for the Addition of Essential Nutrients to Food. FAO/WHO // Codex Alimentarius. – 2nd ed. – 1994. – Vol. 4.

6. Zagorodski P., Szmigiel H., Ratajczak et al. The role of selenium in iodine metabolism in children with goiter // Environ. Health Perspect. – 2000. – V. 108. – P. 67–71.

References

1. Gulich M.P., Olshevskaya O.D., Yatchenko E.O. and others. Nutritional status of the population of Ukraine: the main violations, causes, solutions to the problem // Health and the environment: Mat. scientific–practical conf. «Nutrition and health. Safety and quality of food products». Issue 3 / State Institution «Republic. Scientific and Practical Center of Hygiene». – Baranovichi, 2004. – pp. 109–112.

2. Marmuzova L.V. Fundamentals of Microbiology, Sanitation and Hygiene in the Food Industry. – М.: Академі, 2003. – 131 p.

3. Nechaev A.P., Kochetkova A.A., Zaitsev A.N. Nutritional supplements. – М.: Kolos, 2001. – 256 p.

4. Peresichniy M.I., Kravchenko MF, Karpenko PO Technology of catering production with the use of biologically active additives. – К.: КНТЕУ, 2003. – 322 с.

5. General Principles for the Addition of Essential Nutrients to Food. FAO/WHO // Codex Alimentarius. – 2nd ed. – 1994. – Vol. 4.

6. Zagorodski P., Szmigiel H., Ratajczak et al. The role of selenium in iodine metabolism in children with goiter // Environ. Health Perspect. – 2000. – V. 108. – P. 67–71.

Дані про авторів

Кравченко Михайло Федорович,

д.т.н., професор кафедри технології і організації ресторанного господарства Київського національного торговельно–економічного університету

e-mail: m.f.kravchenko@gmail.com

Піддубний Володимир Антонович,

д.т.н., професор кафедри технології і організації ресторанного господарства Київського національного торговельно–економічного університету

e-mail: profpod@ukr.net

Лошенко Ірина Романівна,

к.т.н., доцент кафедри маркетингу, цифрової економіки та підприємництва, Чернівецький торговельно–економічний інститут Київського національного торговельно–економічного університету

e-mail: losheniuk@gmail.com

Данные об авторах

Кравченко Михаил Федорович,

д.т.н., профессор, профессор кафедры технологии и организации ресторанного хозяйства ГБУЗ Киевский национальный торгово–экономический университет

e-mail: m.f.kravchenko@gmail.com

Поддубный Владимир Антонович,

д.т.н., профессор, профессор кафедры технологии и организации ресторанного хозяйства ГБУЗ Киевский национальный торгово–экономический университет

e-mail: profpod@ukr.net

Лошенко Ирина Романовна,

к.т.н., доцент кафедры маркетинга, цифровой экономики и предпринимательства, Черновецкий торгово–экономический институт Киевского национально–экономического университета

e-mail: losheniuk@gmail.com

Data about the authors

Mykhail Kravchenko,

doctor of engineering, professor, professor department of technology and organization of Restaurant Industry, Kyiv National Trade and Economics University

e-mail: m.f.kravchenko@gmail.com

Volodimir Piddubniy,

doctor of engineering, professor, professor department of technology and organization of Restaurant Industry, Kyiv National Trade and Economics University

e-mail: profpod@ukr.net

Iryna Losheniuk,

Candidate of Technical Sciences, Docent Chernivtsi Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, Department of Marketing, Digital Economics and Entrepreneurship

e-mail: losheniuk@gmail.com

Психолінгвістичні фактори формування асоціативного сприйняття бренду

Об'єкт дослідження. Визначено, що актуальність дослідження полягає у впливі психолінгвістичних факторів на формування коректного асоціативного сприйняття бренду, його точних образів, що дозволяє покращити управління споживачькою поведінкою та підвищити загальну ефективність та конкурентоспроможність бренду. Встановлено, що об'єкт дослідження – мовленнєва комунікація бренду – є складною системою внутрішніх та зовнішніх (ідентифікаційних) елементів, інтеграція яких забезпечує довготривалий успіх брендам. Окреслено проблему міждисциплінарного дослідження брендингу на стику маркетингу та психолінгвістики, вирішення якої потребує об'єднання зусиль спеціалістів з відповідних галузей. На підставі здійсненого аналізу сучасних досліджень обґрунтовано новизна роботи, яка полягає у прикладному застосуванні психолінгвістичних методів для оцінки формування коректного асоціативного сприйняття бренду.

Мета дослідження полягає у з'ясуванні специфіки мовленнєвої комунікації бренду із урахуванням взаємодії зовнішніх і внутрішніх психолінгвістичних чинників та їх вплив на формування коректного асоціативного сприйняття бренду. Для досягнення мети поставлені такі задачі: 1) пояснити логічно–наслідкову необхідність розкриття психолінгвістичних факторів формування асоціативного сприйняття бренду; 2) систематизувати дослідження в цьому напрямку та сформулювати схему психолінгвістичних факторів формування асоціативного сприйняття бренду; 3) дослідити зв'язки між факторами формування асоціативного сприйняття бренду та продемонструвати їх взаємовплив; 4) проаналізувати асоціативне сприйняття бренду.

Методика дослідження. Застосовано такі методи: системний огляд або науковий моніторинг для обґрунтування логічно–наслідкової необхідності розкриття психолінгвістичних факторів формування асоціативного сприйняття бренду; фонетичний та семантичний аналіз – для з'ясування територіальної (географічної) диференціації асоціативного сприйняття споживачів мовленнєвої комунікації бренду; вільний асоціативний експеримент в якості інструменту вимірювання несвідомих компонентів семантичного простору реципієнтів.

Результати. Найчастотніші асоціації із поняттям «бренд» свідчать про його позитивне сприйняття. Всі асоціації пов'язані виключно із товарною формою бренду, що стимулює до подальшого розвитку брендології в Україні. Аналіз семантичного критерію підтверджує, що асоціативне сприйняття «бренду» навіть у науковому середовищі, залишається на рівні побутового. Тільки 3,8% реакцій щодо асоціацій із цінностями бренду, пов'язані із емоціями, решта стосуються раціональної складової брендів. 96,2% емоцій споживачі асоціюють із позитивними відчуттями: задоволення, радість, гордість, захопленість.

Гарантією успіху коректного асоціативного сприйняття споживачами бренду є кореляція між всіма цими елементами, мовленнєве навантаження яких забезпечує ефективну двохсторонню комунікацію бренду із споживачами.

Висновок. Використання психолінгвістичних інструментів у практиці брендування покращить асоціативне сприйняття цінностей та переваг бренду, посилить стійкість асоціативних образів бренду у споживача, що призведе до підвищення ефективності процесу брендування та конкурентоспроможності брендів.

Ключові слова: бренд, брендинг, асоціативне сприйняття, образ бренду, психолінгвістичні фактори, мовленнєва комунікація, айдентика.

СТУДИНСКАЯ Г.Я.
СТУДИНСКИЙ В.А.

Психолінгвістичні фактори формування асоціативного сприйняття бренду

Об'єкт дослідження. Определено, что актуальность исследования заключается в воздействии психолінгвістических факторов на формирование коректного асоціативного сприйняття

ятия бренда, его точных образов, позволяет улучшить управление поведением покупателей и повысить общую эффективность и конкурентоспособность бренда. Установлено, что объект исследования – речевая коммуникация бренда – является сложной системой внутренних и внешних (идентификационных) элементов, интеграция которых обеспечивает долговременный успех брендам. Определена проблема междисциплинарного исследования брендинга на стыке маркетинга и психолингвистики, решение которой требует объединения усилий специалистов из соответствующих областей. На основании проведенного анализа современных исследований обоснована новизна работы, которая заключается в прикладном применении психолингвистических методов для формирования корректного ассоциативного восприятия бренда.

Целью исследования является выяснение специфики речевой коммуникации бренда с учетом взаимодействия внешних и внутренних психолингвистических факторов и их влияние на формирование корректного ассоциативного восприятия бренда. Для достижения цели поставлены следующие задачи: 1) объяснить логически–следственную необходимость раскрытия психолингвистических факторов формирования ассоциативного восприятия бренда; 2) систематизировать исследования в этом направлении и сформировать схему психолингвистических факторов формирования ассоциативного восприятия бренда; 3) исследовать связи между факторами формирования ассоциативного восприятия бренда и продемонстрировать их взаимовлияние; 4) проанализировать ассоциативное восприятие бренда.

Методика исследования. Применены следующие методы: системный обзор или научный мониторинг для обоснования логико–следственной необходимости раскрытия психолингвистических факторов формирования ассоциативного восприятия бренда; фонетический и семантический анализ – для выяснения территориальной (географической) дифференциации ассоциативного восприятия потребителей речевой коммуникации бренда; свободный ассоциативный эксперимент в качестве инструмента измерения бессознательных компонентов семантического пространства реципиентов.

Результаты. Самые часто встречающиеся ассоциации с понятием «бренд» свидетельствуют о его позитивном восприятии. Все ассоциации связаны исключительно с товарной формой бренда, что стимулирует к дальнейшему развитию брендологии в Украине. Анализ семантического критерия подтверждает, что ассоциативное восприятие «бренда» даже в научной среде, остается на уровне бытового. Только 3,8% ассоциаций с ценностями бренда связаны с эмоциями, остальные касаются рациональной составляющей брендов. 96,2% эмоций потребители ассоциируют с положительными ощущениями: удовольствие, радость, гордость, увлеченность.

Гарантией успеха корректного ассоциативного восприятия потребителями бренда является корреляция между всеми этими элементами, речевые нагрузки которые обеспечивают эффективную двухстороннюю коммуникацию бренда с потребителями.

Выводы. Использование психолингвистических инструментов в практике брендирования улучшит ассоциативное восприятие ценностей и преимуществ бренда, усилит устойчивость ассоциативных образов бренда у потребителя, что приведет к повышению эффективности процесса брендирования и конкурентоспособности брендов.

Ключевые слова: бренд, брендинг, ассоциативное восприятие, образ бренда, психолингвистические факторы, речевая коммуникация, айдентика.

STUDINSKA G.Ya.
STUDINSKIY V.A.

Psycholinguistic factors of formation associative perception of the brand

Objective. It is determined that the relevance of the study lies in the influence of psycholinguistic factors on the formation of correct associative perception of the brand, its exact icons, which improves the management of consumer behavior and increase the overall efficiency and competitiveness of the brand. It is established that the object of research – speech communication of a brand – is a complex

system of internal and external (identification) elements, the integration of which ensures long-term success of brands. The problem of interdisciplinary research of branding at the junction of marketing and psycholinguistics, the solution of which requires the joint efforts of specialists in relevant fields, is outlined. Based on the analysis of modern research, the novelty of the work is substantiated, which consists in the applied application of psycholinguistic tools for the formation of the correct associative perception of the brand.

The aim of the study is to clarify the specifics of speech communication of the brand, taking into account the interaction of external and internal psycholinguistic factors and their impact on the formation of correct associative perception of the brand. To achieve this goal, the following tasks are set: 1) to explain the logical and consequential need to disclose psycholinguistic factors in the formation of associative perception of the brand; 2) to systematize research in this direction and to form a scheme of psycholinguistic factors of formation of associative perception of a brand; 3) to investigate the relationships between the factors shaping the associative perception of the brand and demonstrate their interaction; 4) analyze the associative perception of the brand.

Materials & Methods. The following methods were used: systematic review or scientific monitoring to substantiate the logical and consequential need to disclose psycholinguistic factors in the formation of associative brand perception; phonetic and semantic analysis – to clarify the territorial (geographical) differentiation of the associative perception of consumers of speech communication of the brand; free associative experiment as a tool for measuring the unconscious components of the semantic space of recipients.

Results. The most frequent associations with the concept of «brand» indicate its positive perception. All associations are associated exclusively with the product form of the brand, which stimulates the further development of branding in Ukraine. Analysis of the semantic criterion confirms that the associative perception of the «brand», even in the scientific environment, remains at the level of everyday life. Only 3.8% of reactions to associations with brand values related to emotions, the rest relate to the rational component of brands. 96.2% of emotions consumers associate with positive feelings: pleasure, joy, pride, enthusiasm.

The guarantee of the success of the correct associative perception of the brand by consumers is the correlation between all these elements, the speech load of which provides effective two-way communication of the brand with consumers.

Conclusions. The use of psycholinguistic tools in branding practice will improve the associative perception of brand values and preferences strengthen the stability of associative brand images in the consumer, which will increase the efficiency of the branding process and brand competitiveness.

Keywords: brand, branding, associative perception, brand image, psycholinguistic factors, speech communication, identity.

Постановка проблеми. Посилення застосування брендингу щодо різних об'єктів (комерційних та некомерційних), диверсифікація форм брендів у сучасному ринковому середовищі (товарна, територіальна, організаційна, інформаційна, особистісна), очевидно, є не випадковими не тільки через певні глобалізаційні та еволюційні процеси, що притаманні сьогоднішньому. Економічний довгостроковий успіх відомих брендів, зокрема Coca-Cola, Nike, Volkswagen, Dior, MacDonald's та інших, стрімкий зліт таких технологічних брендів як Google, Facebook, Apple, Amazon, Samsung та новітніх брендів послуг, зокрема Uber, демонструють гравцям світово-

го ринку товарів та послуг величезний потенціал брендингу, як механізму управління економічним та соціальним благом та слугують індикатором довготривалого економічного успіху. Поряд із згаданим успіхом брендингу варто згадати не менш масштабні провали відомих брендів, зокрема, Nokia, яку Microsoft продала всього за 350 млн дол. США, тобто за 0,1% від її ринкової вартості у розпалі діяльності компанії [2, с. 38].

Дискурс (як еквівалент дискусії відповідно баченню німецького філософа та соціолога Хабермаса Ю.) щодо потенціалу, стратегії, результативності брендингу в науковому середовищі є досить жвавий: від хвалебних од (більшість до-

водів) до крайнього заперечення наукової складової у брендингу взагалі та його позитивного впливу на розвиток світової економіки (Наомі Кляйн, О. Філіпс, зокрема). Така ситуація спричиняє необхідність пошуку точки динамічної рівноваги, яка дозволить не тільки пояснити причини дивергенції результатів брендингу, а й розкрити секрети успіху окремих суб'єктів господарювання. Пошук саме цієї рівноваги призвів до потреби поглиблення розуміння механізму брендингу за рахунок розширення міждисциплінарних меж його досліджень.

В результаті попередніх досліджень бренд було визначено нами як ефективний інструмент економічного розвитку національної економіки, який здійснює встановлення зв'язку між об'єктом брендування та його споживачами, що забезпечує досягнення цілей власників, виробників завдяки задоволенню очікувань споживачів через механізм стійкого асоціативного сприйняття сукупності його цінностей [2, с. 26]. «Механізм стійкого асоціативного сприйняття сукупності цінностей бренду» є ключовим моментом наведеного визначення, оскільки саме цей механізм забезпечує зв'язок між брендом та споживачами, формує лояльність споживачів та гарантує довготривалість бренду, його ефективність та конкурентоспроможність. Зв'язок між об'єктом брендування та його споживачами встановлюється завдяки комунікаціям: прямим, зворотнім, діалоговим (консультаційним, діагностичним), а асоціативне сприйняття цінностей бренду та його атрибутів споживачами формується на стадії його створення за допомогою моделювання, на стадії розвитку чи просування керується (корегується) після моніторингу та оцінки отриманих результатів.

Оскільки психологічний та лінгвістичний аспекти мовленнєвої діяльності людини знаходяться в компетенції психолінгвістики, актуальність дослідження саме психолінгвістичних факторів формування асоціативного сприйняття бренду не викликає жодних сумнівів завдяки тому, що є напрямом поглиблення розуміння механізму впливу бренду на споживача.

Мовленнєва діяльність в контексті формування та просування бренду є активним та цілеспрямованим процесом створення та сприйняття висловлювань (власної назви, філософії, місії, метафор, слоганів, рекламних гасел тощо), що здійснюються за допомогою мовних засобів (аудіо, відео, друкованих, прямих голосових)

під час взаємодії споживачів (знайомства, повернення, купівлі, користування, обслуговування об'єкту брендування) із брендом. Оскільки мовлення бренду – це і психічний феномен, дослідження цієї специфіки із урахуванням взаємодії зовнішніх і внутрішніх психолінгвістичних чинників соціально-культурної діяльності особистості є вкрай важливим, що визначило мету даного дослідження. Іншими словами, центром уваги психолінгвістики є індивід в комунікації, що тісно корелює із важливим напрямом дослідження брендингу – поведінкою споживача, його реакцій на мовленнєву діяльність виробників, дистрибуторів щодо створення та просування брендів, їх рекламу та обслуговування потреб споживача.

Мета дослідження. Враховуючи вище означену мету дослідження, його задачами є наступні: 1) пояснити логічно-наслідкову необхідність розкриття саме психолінгвістичних факторів формування асоціативного сприйняття бренду; 2) систематизувати дослідження в цьому напрямку та сформувані систему психолінгвістичних факторів формування асоціативного сприйняття бренду; 3) дослідити зв'язки між факторами формування асоціативного сприйняття бренду та схематизувати їх взаємовплив. Для вирішення поставлених завдань застосовано такі методи:

- системний огляд або науковий моніторинг для обґрунтування логічно-наслідкової необхідності розкриття саме психолінгвістичних факторів формування асоціативного сприйняття бренду. Високий рівень систематизації надає можливість інтегрувати результати попередніх трактатів, поєднати результати міждисциплінарних розвідок та обґрунтувати синергію таких досліджень, що має суттєве значення не тільки для подальшого розвитку теорії брендингу, а й прикладне застосування, яке спричинить підвищення ефективності та конкурентоспроможності брендів.

- фонетичний та семантичний аналіз – для з'ясування територіальної (географічної) диференціації асоціативного сприйняття споживачів мовленнєвої комунікації бренду, яке забезпечить ефективність бренду в майбутньому на стадії його моделювання та в подальшому його просуванні на світовому ринку товарів та послуг з урахуванням національної специфіки сприйняття споживачів бренду;

- психолінгвістичний аналіз рекламних слоганів, найменувань брендів, метафор, обіцянок для

оцінки емоційного впливу фонетичної структури слова на його сприйняття споживачами та кольорових асоціацій, що при цьому виникають;

– вільний асоціативний експеримент в якості інструменту вимірювання несвідомих компонентів семантичного простору реципієнтів з метою виявлення зв'язків між новими уявленнями та попередніми, що сформовані під впливом досвіду.

Використані методи дозволять схематизувати комунікації бренду із споживачами через структуру психолінгвістичних факторів формування асоціативного сприйняття цінностей, переваг бренду та власне бренду.

Аналіз досліджень та публікацій. Психолінгвістика справедливо визначається науковцями як метамова сучасної науки, оскільки дає змогу до заповнення «білих плям», що утворилися на стиках різних дисциплін, при цьому задовольняє принципово новий напрям дослідження, що характеризуються спільною рисою – комплексністю. Для економістів, маркетологів, навіть для брендологів психолінгвістика розглядається як імпліцитно дотична наука, що дає певні готові рецепти. Дана робота є чи не першою спробою довести необхідність системного структурного психолінгвістичного аналізу мовленнєвого процесу, що здійснюється брендами з метою формування точних асоціацій споживачів та стійких образів, що керують поведінкою людей по відношенню до брендів. З іншої сторони, поява подібних прикладних задач (використання психолінгвістики у формуванні та управлінні брендами), обумовлене логікою стрімкого розвитку брендингу та дає стимул розвитку психолінгвістики як теоретичної дисципліни. Оскільки бренди є об'єктами масового споживання на ринку B2C, індивідуального, колективного споживання саме психолінгвістика має стати корисною в організації (забезпеченні) ефективної масової комунікації у якості інструментарію цілеспрямованого мовного впливу.

Широкий діапазон наукових досліджень на межі філології та психології здійснено Леонтьєвим О., окремі праці якого систематизовані у збірнику «Прикладна психолінгвістика мовного спілкування і масової комунікації» [6], де висвітлюються питання мовного впливу, зокрема засобами масової комунікації і реклами, функціонування мови в ЗМІ та інше. Враховуючи зберігання і сьогодні певної ролі реклами у просування брендів від виробника, дистриб'ютора до кінцевого споживача, розуміння

механізму впливу реклами на формування асоціативного сприйняття є досить корисним.

Огляд наукових джерел щодо обраної теми дослідження демонструє високий інтерес психологів до питань мовлення та його впливу на асоціативне сприйняття. Зокрема, Калмикова Л., Харченко Н., Волженцева І., Калмиков Г. & Мисан І. розкривають роль та функції внутрішнього мовлення в комунікаційних процесах суб'єктів соціально та особистісно орієнтованого мовленнєвого спілкування. Дослідники приходять до справедливого висновку, що психолінгвістичний ракурс вивчення внутрішнього мовлення створює підстави для глибшого (ніж традиційне, усталене) розуміння комунікації та ролі й функцій цього внутрішньо-мовленнєвого процесу в комунікативних актах індивідів [3]. В контексті даного дослідження особливо цінним представляється модель комунікативного акту, як двохсторонній генеруючий процес, який здійснюється за допомогою внутрішнього мовлення адресатів (брендів) та одержувачів (споживачів), що потребує подальшого розвитку з точки зору аналізу та менеджменту цього мовленнєвого процесу.

Дослідження Мазурок М. присвячено еволюції предмета дослідження психолінгвістики, складовим компонентом якого є мовленнєва діяльність. Особливістю нового підходу, на думку автора, є кардинальний поворот до комунікативної функції мови, її зв'язку із психологією людини [7]. Розуміння існування зв'язку між асоціативним сприйняттям споживача та мовленням є також корисним для нашого дослідження. Акімова Н. аналізує нейропсихологічні та психолінгвістичні механізми виникнення варіативності сприйняття текстів, яка корелює із варіативністю інтерпретацій у асоціативному сприйнятті споживачів [1]. Існування означеної кореляції впливає сьогодні на зміну стратегії брендингу до персонального звернення до споживача.

Кочкіна Н.Ю. здійснила фонетичний, психолінгвістичний, фонографічний, семантичний та асоціативний аналіз бренду українського виробника марочних вин «Інкерман» (імені, рекламних слоганів, кольорових асоціацій в т.ч.), що є досить відомим брендом не тільки на теренах нашої країни, а й за її межами, та дійшла до висновку про існування впливу бренд-неймінгу на ефективність міжнародних маркетингових комунікацій [5]. Сергієнко А. також досліджує психолінгвістичний аспект неймінгу. На його думку «назва

вказує на унікальність бренду і допомагає виділитися серед інших компаній; створює уявлення про бренд; формує у споживачів перше враження про нього; допомагає бренду стати впізнаваним і закріпитися на ринку [8]. На підставі цього дослідження виокремимо «ім'я» або назву бренду першим елементом системи психолінгвістичних факторів формування асоціативного сприйняття бренду, що буде далі схематизовано.

Кондратьєва О. та Фролова Т. обґрунтували доцільність використання психолінгвістичних методик щодо іміджбیلдингу і брендингу регіонів, що стрімко розвиваються [4]. Універсальність застосування брендингу до різних об'єктів (товарів, послуг, компаній та організацій, подій, особистостей, Інтернет-мереж, територій тощо) може бути посилено за рахунок врахування всеосяжних психолінгвістичних методик.

Зарубіжні дослідники дуже дотично поєднують психолінгвістичні методики у брендингу. Зокрема, Зайонц Ю., Коллманн В., Кун, М. досліджують вплив стабільної комунікації брендів з більш високою «еґоїстичною» цінністю на рівень сприйняття молодих споживачів товарних брендів у певній ситуації (ядерна катастрофа у Фукусімі 2011 р. або широкомасштабний скандал з м'ясом у Німеччині в 2005 р) [12].

Колл О., фон Валпах С. розвивають розуміння поняття «сила бренду» через дослідження позиційної та поведінкової реакції бренду на споживачів та навпаки, встановлюють рівні цих реакцій та констатують різний зміст та структуру асоціацій, що формуються у споживачів під час комунікації із брендом залежно від рівня комунікації (B2B або B2C) [10]. Автори доводять важливість споживчих асоціацій бренду на ринку B2C та важливість акценту на перевагах бренду на ринку B2B.

Бласі С., Бригато Л., Седіта С. аналізують вплив сприйняття споживачів на імідж брендів модного одягу, спираючись на інформацію соціальної мережі Twitter, що дозволило науковцям виміряти взаємозв'язок між брендами у сфері високої моди та двома перцептивними атрибутами (мода та екологічність); на основі теорії аналізу соціальних мереж обчислити функцію подібності між послідовниками зразків та брендами; сформулювати висновки про існування кореляції між атрибутами моди та сприйняттям екологічності бренду, де кореляція набагато сильніша для брендів розкоші, ніж для брендів високої моди [9].

Виклад основного матеріалу. Вибірку дослідження склали науково-педагогічні співробітники від 29 до 73 років (при цьому група від 29 до 40 років склала 26,2 %, від 40 до 60 – 48,8%, вище 60 років – 25%; частка чоловіків склала – 39,3%, жінок – 59,7%) 29 вищих навчальних закладів 1–2 та 3–4 рівня акредитації України (Ужгороду, Мукачєва, Києва, Львова, Харкова, Умані, Черкас, Херсону, Корсунь-Шевченківського, Ізюму, Луцьку).

Процедура проведення. Під час експерименту респонденти отримали анкету з 13 питаннями, що пов'язані із асоціативним сприйняттям брендів та образами, що виникають у споживачів. Час на заповнення анкети складав 5–7 хвилин. Респонденти були проінформовані щодо необхідності відтворювати першу словесну реакцію, що виникає, без роздумів чи довготривалого згадування. 12 респондентів (12,5% від загальної кількості розісланих анкет) відмовились взагалі відповідати на анкетування по різних причинах.

Опрацювання отриманих асоціацій на концепт «бренд» здійснювалось за такими критеріями: змістовний, семантичний, ціннісний.

Результати експерименту. Кількість отриманих асоціацій значно перевищило кількість, що досліджувалась, що пояснюється підвищеною цікавістю респондентів до об'єкту дослідження. Загальна кількість реакцій на слово «бренд» становила 723, що видно з таблиці.

Здійснений аналіз наукових джерел щодо зв'язку між психолінгвістичними факторами та їх впливу на формування асоціативного сприйняття цінностей, переваг бренду та власне бренду дозволяє запропонувати брендологам інноваційний інструмент зниження варіативності інтерпретацій сприйняття комунікації бренду за рахунок його уніфікації та управління ним.

Назва бренду, його метафора, філософія, слогани, рекламні гасла, обіцянки споживачам, кольорова гама дизайну, шрифти кожного ідентифікаційного елемента бренду – вся комунікативна інформація, що спрямована на потенційного споживача, може стати більш ефективною, продуктивною адже від бажаного сприйняття цієї інформації залежить подальша поведінка споживача, його лояльність до бренду.

Представимо сукупність зв'язків між всіма мовленнєвими елементами в системі комунікації бренду та споживача на рисунку.

Тематичні групи асоціацій концепту «бренд» (723 реакції)

Категорії	Асоціації, кількість згадувань
Бренд	ТМ (13), популярна ТМ (9), відома компанія (9), якісний товар (8), якість (7), товар (5), мода (7), надійність (4), марка (4), якість чогось нового (4), продукт (3), знак (2), товарний знак (2), фабрична марка (2), відома марка компанії (2), сучасність (2), відома марка (2), унікальність продукту чи послуги (2), марка товару (2), коштовно (2), відповідність (2), стиль (2), Apple (1), samsung (1), управління емоціями (1), тренд (1), ім'я (1), репутація (1), купівля–продаж (1), уявлення про товар, людей, що відображають якість (1), дім (1), успішний бізнес (1), стиль одягу або людини (1), джинси (1), відомість (1), подіум (1), розповсюджений товар (1), якість роботи, послуги (1), логотип (1), емоції (1), особливе (1), оригінальне (1), клеймо (1), тавро (1), чесність (1), виокремлення продукції (1), косметика, взуття, алкоголь (1), відомий (1), технологічний (1), сучасність (1), унікальність (1), образ (1), назва (1), ідентифікація продавця (1), символ (1), дизайн (1), престиж (1), торгівля (1), впізнаваність (1), репутація (1)
Цінність бренду	Якість (48), надійність (19), довготривалість (9), престижність (4), чесність (4), комфорт (3), репутація виробника (2), технологічність (2), дизайн (2), якість = ціна (2), зручність (2), реклама (2), доступність (2), довіра (2), актуальність (2), неправдива реклама (1), очікування (1), спогади (1), не маю асоціацій (1), емоції (1), порядність (1), гламур (1), гроші (1), успіх (1), впізнаваність (1), задоволення (1), мода і краса (1), культура (1), сучасність (1), переплата (1), статус (1), популярність (1), унікальність (1), практичність (1), безпека (1), повага (1), спорт (1), приємні почуття (1), впевненість у собі (1), побутова техніка (1), новизна (1)
Переваги бренду	Якість (31), надійність (13), без проблемність довготривалого користування (8), доступна ціна (5), оригінальність (4), зручність у використанні (4), унікальність (4), дорогий (4), добросовісність (4), безпечність (4), краща ціна (4), відповідність (3), конкурентоспроможність (3), імідж (3), гарантія (3), впевненість (2), зовнішність (2), ціна = якість (2), індивідуальний образ (2), користь (2), задоволення потреб (2), цінність (2), сучасність (2), прихильність (2), ціна (2), попит–пропозиція (2), індикатор популярності (2), стильність (2), вигода (2), яскрава етикетка (2), робота з клієнтами (2), стильність (2), порівняння якості (2), цікавість (1), корисність (1), сучасні технології (1), реклама (1), репутація (1), обман (1), ТМ (1), відгуки користувачів (1), необхідність (1), вигода (1), довіра (1), самозадоволеність (1), краса (1), альтернатива (1)
Емоції від бренду	Задоволення (37), радість (19), позитив (8), впевненість (6), гордість (4), захопленість (4), впевненість в якості (4), підвищення самооцінки (4), самоствердження (4), повага (3), надія на довготривалість (3), не маю асоціацій (3), піднесення (3), надійність (3), любов (2), довіра (2), хвилювання (2), очікування (2), комфорт (2), інтерес (1), симпатії (1), безпека (1), щастя (1), обман (1), впевненість в собі (1), страх (1), задоволення (1), імідж (1), переконливість (1), насолода (1), енергія (1), легкість (1), враження (1), спокій (1), різні (1), захопленість (1),
Ціна бренду	Дорого (33), відповідність якості (9), якість (7), додана вартість (4), високий діапазон (4), ціна + якість (3), доступність (3), шок (3), середній діапазон (2), надійність (2), дохід (2), престижність (2), праця багатьох людей (2), негатив (2), попит (1), психологічна цінність (1), не маю асоціацій (1), болісна (1), ціна ≠ якість (1), позиціонування (1), стратегія (1), «це ж бренд» (1), здивування (1), фінансові можливості (1), розчарування (1), популярність (1), позитив (1), особливість (1), необхідність порівняти (1), недоступність (1), скупість (1), магазин (1), кредит (1), висока платоспроможність покупців (1),
Диференціація бренду	Відмітна характеристика (13), не маю асоціацій (12), унікальність (7), особливість (7), розподіл по товарним групам (6), індивідуальність (5), якість (4), впізнаваність (3), позитив (2), задоволення (2), здивування (2), історія (2), привабливість (2), упаковка (2), класифікація (2), підробка (2), привабливість (2), управління ціною (2), можливість вибору (1), позиціонування (1), персональні уподобання (1), країна–виробник (1), значущість (1), підприємство–виробник (1), актуальність (1), колір (1), реклама (1), стратегія продажу (1), зовнішній вигляд (1), високий стандарт (1), найкращий серед аналогів (1), рідкість (1), феномен (1), впевненість (1), можливість розширення товарної лінійки (1), реклама (1), основа вибору (1), конкуренція (1), переваги (1), вишуканість (1), простота (1), розповсюдження (1),

Як видно із схеми, кожний елемент мовленнєвої комунікації не залежно від її характеру (візуальний, аудіо), від її форми (малюнок, фраза, шрифт, звук)

впливають на формування асоціативного сприйняття бренду споживачами, під впливом якого у підсвідомості споживача виникають образи, що

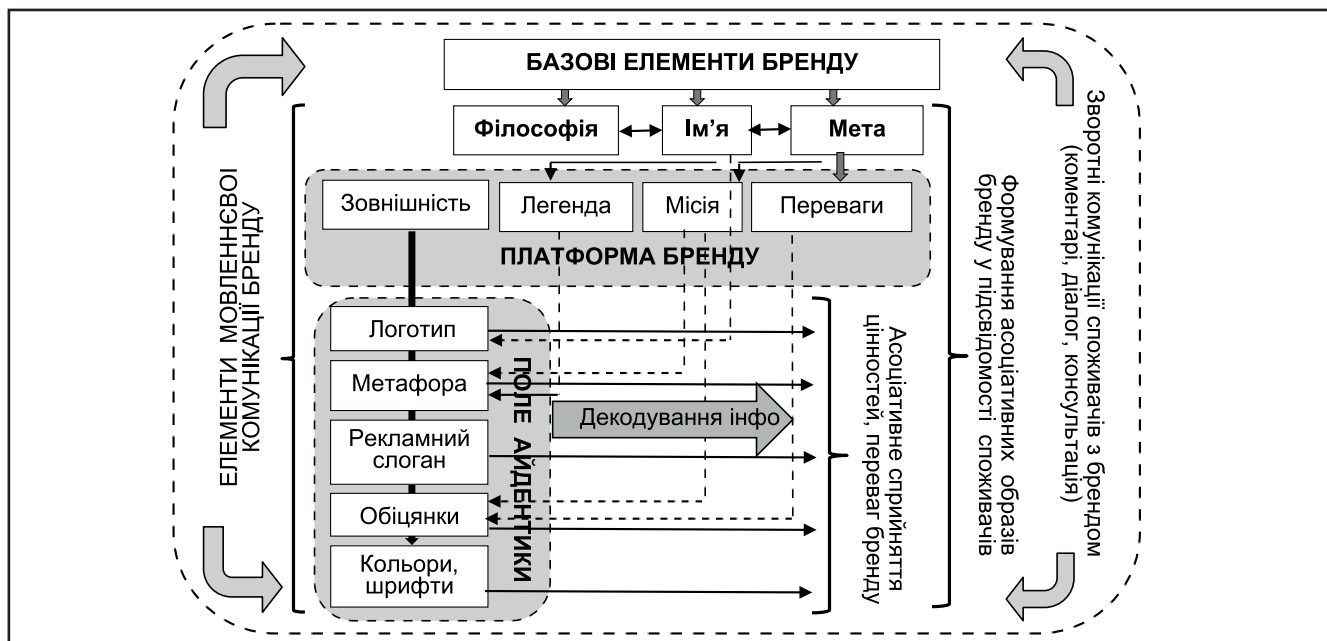


Схема впливу психолінгвістичних факторів на асоціативне сприйняття бренду споживачами

Джерело: складено авторами

споживач пов'язує із брендом. Емоції споживача, які супроводжують ці образи, посилюють сприйняття, роблять образи яскравішими, а економічні результати брендингу більш привабливими.

Існують дві основні стратегії впливу в рекламі – формування унікальної торгової пропозиції (УТП), що сьогодні використовується вкрай рідко і формування позитивного іміджу бренду, компанії та її працівників та дистриб'юторів. Психологічну основу УТП складають закономірності сенсоутворення, а другої стратегії – закономірності психології суб'єктивної семантики. На думку Леонтьєва О.О. більш ефективним способом впливу є розробка іміджу, тому що ірраціональний підсвідомий образ, цілеспрямоване конструювання якого перетворює його в імідж, можна згенерувати. У рекламі можна обійтися без пропозиції, але неможливо обійтися без іміджу [Леонтьєв, 2012]. Бренд – це ментальний конструкт, персональний образ у свідомості споживача, сформований ірраціонально під впливом суб'єктивного асоціативного сприйняття індивіда, тому точне його розуміння може забезпечити бренду високу економічну ефективність. Оскільки реклама, як масова комунікація, належить до числа соціально орієнтованих видів спілкування, дослідження її асоціативного сприйняття споживачами також має суттєве значення.

Компаніям, що займаються брендингом товарів, послуг, організацій, територій тощо, зали-

шається або опанувати психолінгвістичні методи управління брендом, або об'єднати власні зусилля із психологами. Синергія такої інтеграції незбаром виправдає себе.

Висновки

Кожний елемент зовнішньої ідентифікації (логотип, рекламний слоган, назва, шрифти, кольори тощо) разом із суттю бренду, що є фундаментом його формування (філософія, місія, обіцянки, цінності, переваги) несе споживачеві важливу інформацію про бренд. Гарантією успіху коректного асоціативного сприйняття споживачами бренду є кореляція між всіма цими елементами, мовленнєве навантаження яких забезпечує ефективну двохсторонню комунікацію бренду із споживачами. Психолінгвістика – це метамова сучасної науки, оскільки допомагає заповнити «білі плями» на стиках різних дисциплін, при цьому дає стимул для подальшого розвитку психолінгвістики як теоретичної дисципліни.

Дослідження є чи не першою спробою довести необхідність системного структурного психолінгвістичного аналізу мовленнєвого процесу, що здійснюється брендами з метою формування точних асоціацій споживачів та стійких образів, що керують поведінкою людей по відношенню до брендів.

Всі елементи внутрішнього формування та зовнішньої ідентифікації бренду пов'язані між со-

бою, інтегруються в єдину мовленнєву комунікацію бренду із споживачами.

Результати дослідження мають прикладне значення щодо використання психолінгвістичних факторів для формування асоціативного сприйняття бренду, стійких асоціативних образів, що забезпечить підвищення ефективності брендингу та конкурентоспроможності брендів у національній економіці країни.

Список використаних джерел

1. Акімова Н. (2014) Нейропсихолінгвістичні механізми варіативності розуміння Інтернет-тексту. Психолінгвістика (с. 184–192). Переяслав. 16. [українською мовою]

2. Бейлі С., Мілліган Е. (2020). Міфи про бренди. Харків : «Ранок» [українською мовою]

3. Калмикова Л., Харченко Н., Волженцева І., Калмиков Г. & Мисан І. (2020). Актуалізація проблеми внутрішнього мовлення в психолінгвістиці комунікації: результати систематичного огляду і мета аналізу. Психолінгвістика (с. 83–149). Переяслав. 28 (1). [українською мовою]

4. Кондратьева О., Фролова Т. (2018). Использование психолінгвістических методик для реконструкции образа региона (на примере образа Кузбасса). Абстракти XIII Міжнародної науково-практичної конференції Переяслав-Хмельницький державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди (с.126–129) [російською мовою].

5. Кочкіна Н.Ю. (2012). Бренд-неймінг як чинник ефективності міжнародних маркетингових комунікацій. Міжнародна економічна політика. Спец. випуск 2012, 1, (513–521) URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/2462/Kochkina.pdf> [українською мовою]

6. Леонтьев А. (2012). Прикладная психолінгвістика речевого общения и массовой коммуникации. НПФ «Смысл» [російською мовою].

7. Мазурок М. (2014). Мова і мовлення як предмет психолінгвістики. URL: [file:///C:/Users/User/Downloads/Npd_2014_1_17%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Npd_2014_1_17%20(2).pdf) [українською мовою]

8. Сергієнко А. (2016). Психолінгвістичний аспект неймінгу для європейського бренду. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/nejming-dlja-evropy.html> [російською мовою].

9. Blasi S., Brigato L., Sedita S. (2013). Eco-friendliness and fashion perceptual attributes of fashion brands: An analysis of consumers' perceptions based on

twitter data mining. Journal of cleaner production. 244. 118701. [in English].

10. Koll O., von Wallpach S. (2009) One brand perception? Or many? The heterogeneity of intra-brand. Knowledge journal of product and brand management. 18. 5. p. 338 DOI: 10.1108/10610420910981819. [in English].

11. Studinska G. (2019). Five Secrets of the success of branding economy (p. 157) Riga, Latvia: LAMBERT Academic Publishing [in English].

12. Zajontz Y., Kollmann V., Kuhn M. (2016). Sustainability and perception of brand communication. 16th Biennial World Marketing Congress on Looking Forward, Looking Back – Drawing on the Past to Shape the Future of Marketing. Melbourne, Australia [in English].

References

1. Akimova, N. (2014) Neyropsykholinhvistychni mekhanizmy variatyvnosti rozumynnya Internet-tekstu [Neuropsycholinguistic mechanisms of variability in understanding the Internet text]. Psykholinhvistyka (pp. 184–192). Pereyaslav. 16. [in Ukrainian].

2. Beyli, S., Milligan, E. (2020). Mify pro brendy. [Myths about brands]. Kharkiv : «Ranok» [in Ukrainian].

3. Kalmykova, L., Kharchenko, N., Volzhentseva, I., Kalmykov, H. & Mysan, I. (2020). Aktualizatsiya problematyky vnutrishn'oho movlennya v psykholinhvistytsi komunikatsiyi: rezul'taty systematychnoho ohlyadu i meta analizu [Actualization of the problems of internal speech in the psycholinguistics of communication: the results of a systematic review and the purpose of the analysis]. Psycholinguistics (pp. 83–149). Pereyaslav. 28 (1) [In Ukrainian].

4. Kondrat'eva, O., Frolova, T. (2018). Yspol'zovanye psykholinhvystycheskykh metodykh dlya rekonstruktsyy obraza rehyona (na prymere obraza Kuzbassa) [The use of psycholinguistic techniques for the reconstruction of the image of the region (on the example of the image of Kuzbass)]. Abstrakty XIII Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi Pereyaslav-Khmel'nyts'kyi derzhavnoho pedahohichnoho universytetu im. H. Skovorody (pp.126–129) [in Russian].

5. Kochkina, N.YU. (2012). Brend-neyminh yak chynnyk efektyvnosti mizhnarodnykh marketynhovykh komunikatsiy [Brand naming as a factor in the effectiveness of international marketing communications. International economic policy]. Mizhnarodna ekonomichna polityka. Spets. vypusk 2012, 1, (513–521) URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/2462/Kochkina.pdf> [in Ukrainian].

6. Leont'yev, A. (2012). Prikladnaya psikholingvistika rechevogo obshcheniya i massovoy kommunikatsii [Applied psycholinguistics of speech communication and mass communication]. NPF «Smysl» [in Russian].

7. Mazurok, M. (2014). Mova i movlennya yak predmet psikhohivistyky [Language and speech as a subject of psycholinguistics.]. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/Npd_2014_1_17%20(2).pdf [in Ukrainian].

8. Serhiyenko, A. (2016). Psykholinhvistychnyy aspekt neyminhu dlya yevropeys'koho brendu [Psycholinguistic aspect of naming for a European brand]. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/breeding-i-marketing/nejming-dlja-evropy.html> [in Russian].

9. Blasi, S., Brigato, L., Sedita, S. (2013). Eco-friendliness and fashion perceptual attributes of fashion brands: An analysis of consumers' perceptions based on twitter data mining. Journal of cleaner production. 244. 118701. [in English].

10. Koll, O., von Wallpach, S. (2009) One brand perception? Or many? The heterogeneity of intra-brand. Knowledge journal of product and brand management. 18. 5. p. 338 DOI: 10.1108/10610420910981819. [in English].

11. Studinska G., (2019). Five Secrets of the success of branding economy. (p. 157) Riga, Latvia: LAMBERT Academic Publishing.

12. Zajontz, Y., Kollmann, V., Kuhn, M. (2016). Sustainability and perception of brand communication. 16th Biennial World Marketing Congress on Looking Forward, Looking Back – Drawing on the Past to Shape the Future of Marketing. Melbourne, Australia.

Дані про авторів

Студінська Галина Яківна,

д.е.н., Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки МЕРТУ

e-mail: studinska.galina@gmail.com

ORCID : 2001-2019 0000-0003-4713-4957

Researcher ID: S-3220-2018

Студінський Володимир Аркадійович,

к. е. н. доктор історичних наук, доцент

e-mail: : waskneufisit@ukr.net

ORCID : 0000-0001-6300-7179

Researcher ID: A-7913-2019

Данные об авторах

Студинская Галина Яковлевна,

д.э.н., Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики МЭРТУ

e-mail: studinska.galina@gmail.com

Студинский Владимир Аркадьевич,

к. э. н. доктор исторических наук, доцент

e-mail: : waskneufisit@ukr.net

Data about the authors

Galyna Studinska,

DSc. in Economics, State Research Institute of Informatization and Economic Modeling of MEDTU

e-mail: studinska.galina@gmail.com

Volodymyr Studynskiy,

Ph.D. in Economics, DSc. in History, Assistant Professor

e-mail: : waskneufisit@ukr.net

УДК 338.242.2

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6090170>

УШЕНКО Н.В.

КОСТИКОВА К.О.

Адаптаційні зміни у системі фінансово-економічної безпеки бізнесу України в умовах пандемії

Предметом дослідження є адаптаційні зміни у системі фінансово-економічної безпеки бізнесу в Україні в умовах поширення коронавірусної пандемії Covid-19.

Мета дослідження – пошук адаптаційних інструментів фінансово-економічної безпеки бізнесу в умовах пандемії Covid-19 з урахуванням поведінкових патернів змін, що впливають на його функціонування в Україні.

Методи дослідження – у процесі дослідження використовувалися діалектичний метод наукового пізнання, методи логічного аналізу та синтезу, порівняння, систематизації та теоретичного узагальнення.

Результати роботи – на основі аналізу стану підприємств у період пандемічної кризи та загроз, які впливають на фінансово-економічну безпеку суб'єктів господарювання визначено адаптаційні заходи підтримки ділової активності підприємств та подальшого розвитку в умовах невизначеності.

Висновки – аргументовано, що ефективне управління фінансово–економічною безпекою на основі оперативного моніторингу «потенційно кризових точок» сприяє підтримці ділової активності суб'єктів підприємництва в умовах пандемії. При цьому визначено, що адаптивність стає не тільки умовою конкурентоспроможності бізнесу, а в більшій мірі – умовою його подальшого існування. Підтверджено посилення впливу поведінкової економіки на функціонування бізнес–сегменту національних економік.

Ключові слова: бізнес, фінансово–економічна безпека, поведінкова економіка, пандемічна криза, Covid–19, адаптація.

УШЕНКО Н.В.
КОСТИКОВА К.А.

Адаптационные изменения в системе финансово–экономической безопасности бизнеса Украины в условиях пандемии

Предметом исследования являются адаптационные изменения в системе финансово–экономической безопасности бизнеса в Украине в условиях распространения коронавирусной пандемии Covid–19.

Цель исследования – поиск адаптационных инструментов финансово–экономической безопасности бизнеса в условиях пандемии Covid–19 с учетом поведенческих паттернов изменений, влияющих на его функционирование в Украине.

Методы исследования – в процессе исследования использовались диалектический метод научного познания, методы логического анализа и синтеза, сравнения, систематизации и теоретического обобщения.

Результаты работы – на основе анализа состояния предприятий в период пандемического кризиса и угроз, влияющих на финансово–экономическую безопасность субъектов предпринимательства определены адаптационные меры поддержки деловой активности предприятий и дальнейшего развития в условиях неопределенности.

Выводы – аргументировано, что эффективное управление финансово–экономической безопасностью на основе оперативного мониторинга «потенциально кризисных точек» способствует поддержанию деловой активности субъектов предпринимательства в условиях пандемии. При этом определено, что адаптивность становится не только условием конкурентоспособности бизнеса, а в большей степени – условием его дальнейшего существования. Подтверждено усиление влияния поведенческой экономики на функционирование бизнес–сегмента национальных экономик.

Ключевые слова: бизнес, финансово–экономическая безопасность, поведенческая экономика, пандемический кризис, Covid–19, адаптация.

USHENKO N.V.
KOSTIKOVA K.O.

Adaptation changes in the system of financial and economic security of Ukrainian business in a pandemic condition

The subject of the study is the adaptive changes in the system of financial and economic security of business in Ukraine in the context of the spread of the coronavirus pandemic Covid–19.

The purpose of the study is to find adaptive tools for financial and economic security of business in the context of the Covid–19 pandemic, taking into account the behavioral patterns of change that affect its functioning in Ukraine.

Research methods – in the process of research were used the dialectical method of scientific knowledge, methods of logical analysis and synthesis, comparison, systematization and theoretical generalization.

The results of the work – based on the analysis of the state of enterprises during the pandemic crisis and threats, which affect the financial and economic security of economic entities identified adaptation measures to support business activity and further development in conditions of uncertainty.

Conclusions – it is argued that effective management of financial and economic security based on operational monitoring of «potential crisis points» helps to support the business activity of businesses in a pandemic. It is determined that adaptability becomes not only a condition for business competitiveness, but to a greater extent – a condition for its continued existence. The strengthening of the influence of the behavioral economy on the functioning of the business segment of national economies has been confirmed.

Key words: business, financial and economic security, behavioral economy, pandemic crisis, Covid-19, adaptation.

Постановка проблеми. У березні 2019 року в Україні почався спалах захворювань Covid-19. Кабінет Міністрів України одразу ввів карантинні обмеження, заклавши усі заклади громадсько-го харчування, торговельно-розважальні центри, фітнес-центри, салони краси та усі магазини, крім тих, які продають продовольчі та гігієнічні товари [10]. У зв'язку з цими обмеженнями, більшість підприємств, особливо сектору малого підприємництва, не мали можливості продовжувати стабільну роботу, внаслідок чого знизився рівень їх фінансово-економічної безпеки.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки бізнесу в Україні є актуальним, як з теоретичної, так і практичної точки зору, особливо в сучасних реаліях, де спостерігається нестабільний розвиток світової економіки через низку внутрішніх і зовнішніх факторів. Така ситуація послаблює економічний потенціал, гальмує модернізацію вітчизняного виробництва та знижує конкурентоспроможність національної економіки. Поряд із багатьма загрозами часто згадують корупційну складову та тіньову економіку. У сучасних умовах на рівень фінансово-економічної безпеки бізнесу суттєво впливає пандемія Covid-19, яка стала викликом та каталізатором реальних та потенційних загроз з різним рівнем впливу залежно від галузевих особливостей, що перешкоджають прибутковій діяльності функціонування окремих підприємств. Багато компаній змушені скорочувати виробництво, ланцюжки поставок порушуються через неможливість продавати продукцію традиційними методами чи надавати послуги у звичних обсягах. Цим негативний вплив нинішньої кризи, пов'язаної з епідемією, для фінансово-економічної безпеки бізнесу є катастрофічним. Тому дослідження фінансово-економічної безпеки бізнесу є своєчасним і надзвичайно актуальним, враховуючи принципово нові щоденні виклики пандемії, які найбільше впливають на функціонування суб'єктів підприємництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

У 2020 році пандемія Covid-19 призвела до появи наукових досліджень та оперативних обстежень, які пов'язані із впливом пандемічного фактору ризику на фінансово-економічну безпеку підприємств. У науковій публікації Н. Федулової та М. Джулай [11] на основі використання досвіду зарубіжних країн проаналізовано нові ризики, з якими зіткнулися компанії в останні роки та запропоновано шляхи збереження фінансово-економічної безпеки бізнесу. Автори Захаркін О. О., Захаркіна Л. С., Білоус Ю. Г., Головата В.О. [5] систематизували пандемічні ризики та визначили їх фінансові наслідки. Також заслуговують на увагу роботи Химич І.Г., Винник Т.М., Константюк Н.І., Тимошик Н.С. та Юрик Н.Є. [12], де автори проводять систематизацію зв'язків внутрішніх складових фінансової безпеки бізнесу, аналізують soft-skills керівництва в умовах кризового становища, пропонують методи формування сприятливого бізнес-середовища та безпеки бізнесу, визначають основні впливи небезпеки бізнесу на державу. Цей перелік не може бути повним, і з розвитком пандемії постійно з'являються нові наукові публікації в площині пошуку ефективних способів забезпечення фінансово-економічної безпеки бізнесу в цих умовах.

Метою даного дослідження є пошук адаптаційних інструментів фінансово-економічної безпеки бізнесу в умовах пандемії Covid-19 з урахуванням поведінкових патернів змін, що впливають на його функціонування в Україні.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах, які характеризуються швидкими трансформаційними змінами, нестабільністю у спрямованості їх проявів, захисту від вже існуючих зовнішніх і внутрішніх загроз бізнесу недостатньо. Нетрадиційні зміни в багатьох сферах життя-забезпечення людини – навколишньому середовищі, охороні здоров'я, економіки та технологій – змушують бізнес переосмислити свою безпеку

з урахуванням поведінкових змін стейкхолдерів, що стають важливими для його розвитку.

Нестабільне економічне зростання та нестійкість фінансової системи до непередбачуваних обставин є головною економічною загрозою для всіх країн. У сучасному світі неможливо надати вичерпне визначення поняття фінансово-економічної безпеки, хоча на нашу думку, його узагальнене трактування як стану захищеності підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз, при якому забезпечуються позитивний розвиток компанії у теперішньому та у майбутньому періодах буде достатнім при проведенні даного дослідження.

У законодавчо-нормативному трактуванні підприємництво визначається як безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [4]. Наукові дослідження вчених також конкретизують, що підприємницька діяльність сама по собі – це практично завжди ризик, бо не існує гарантій належного рівня продажу товару або реалізації послуг [12, с. 154].

На початку 2020 року Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) оголосила, що поява нової коронавірусної інфекції є пандемією. Внаслідок чого ВООЗ закликала держави вжити заходи щодо запобігання поширенню цієї хвороби, що, безсумнівно, спричинило суттєві зміни в економіках всіх країн. Щоб стримати експоненційне поширення вірусу, країни світу вжили різних заходів, починаючи з повної ізоляції, закриття кордонів, запровадження карантину, обмеження поїздок і закриття підприємств. Це призвело до полярних змін – скорочення пропозиції товарів, кризи технологій та каналів збуту продукції (надання послуг), посиленого панічним накопиченням запасів, зміною структури попиту через самоізоляцію людей.

Пандемія коронавірусу завдала нищівного удару по українському бізнесу – за даними українського Forbes, за 2020 рік припинили існування понад 10 000 юридичних осіб. Але навіть у часи загальної стагнації є сфери, які змогли перевернути карантин собі на благо [13]. Загальна самоізоляція викликала небувале зростання в сегменті доставки їжі як готових страв, так і продуктів. Так, наприклад, найбільш популярна

іспанська служба доставки Glovo в Україні за період 12 місяців 2020 року отримала прибуток у розмірі 720,9 млн. грн., попит на послуги з кожним місяцем карантину все більше зростав, навіть зараз, на момент послаблення карантину, бізнес не втрачає свого прибутку.

Також дуже вдало увійшла на ринок компанія, яка представила українцям нову послугу оренди самокатів, задля уникання проїзду в громадському транспорті. Дана послуга користується попитом серед українців. Kiwi Electric Scooter Sharing працює з березня 2020 року. Україна була першою країною, де цей сервіс був запущений. За рік компанія залучила 975 тисяч доларів. Цей сервіс налічує 270 000 користувачів. Чи окупиться цей і тотожні бізнеси прокату самокатів стане відомо пізніше, адже на ринку України вони існують щонайменше 2 роки.

Серед науковців також виділяється ще один очевидний бенефіціар пандемії – сфера онлайн-послуг. Розвиваються компанії, які надають онлайн освітні послуги. Також значні прибутки отримали інтернет-магазини, внаслідок їх діяльності і поштові компанії [3]. Ажіотаж відчули не лише лідери ринку, а й невеликі проекти.

Через обмежувальні заходи, багато хто з нас почав замовляти додому продукти харчування, одяг, книги, побутову техніку та електроніку. Інтернет-сервіси доставки змушені були обробляти величезну кількість замовлень. Навантаження на всю IT-інфраструктуру різко збільшилося. Компанії, які не змогли витримати такого ажіотажу, почали втрачати своїх клієнтів.

Сьогодні люди знову ходять у кафе, ресторани та торгові центри. Попит на товари інтернет-магазинів поступово знижується. Але правда в тому, що бізнес має бути готовий до будь-якого розвитку подій, і це актуально не тільки для інтернет-магазинів. Потрібно бути гнучким, щоб вчасно відстежити та миттєво адаптуватися до будь-яких потреб ринку.

Поширення коронавірусу по всьому світу та введення заходів обмежувального характеру надали стрімкий вплив на національну економіку, відобразившись на фінансово-економічній безпеці більшості підприємств. Спади чи нарощення обсягів продажів, зниження чи нарощення інвестиційної активності – всі вони несуть загрози фінансово-економічній безпеці, оскільки навіть при позитивній траєкторії змін можуть нести фінансові ризики, які у свою чергу потенційно здатні зумовити функціональну кризу.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Загальна статистика підтверджує негативні наслідки впливу пандемії на підприємницький сектор країни, незважаючи на прагнення підтримки для бізнесу від держави. Уряд намагається максимально зняти фінансове навантаження на період карантинних заходів. Створюються різноманітні програми кредитних канікул, податкових преференцій, підтримки сектору малого та середнього бізнесу, агробізнесу тощо [6].

Згідно табл. 1, найменша кількість працюючих підприємств на ринку України випала на 2017 рік, тобто задовго до появи пандемії, а ось вже у 2018 році, спостерігається зростання кількості суб'єктів господарювання, особливо у сфері малого підприємництва. У 2019 році кількість великих підприємств збільшилася на 72 одиниць, середніх на 41 одиниць, а ось кількість малих підприємств при пандемії зменшилася на 77 353 одиниць. Ситуація у 2020 році в порівнянні з 2019 значно змінилася: ринок втратив 6 великих підприємств, 34 компанії середнього бізнесу, а у малому бізнесі виникло 38 761 нових компаній.

За даними рис. 1 можна зазначити, що загальна частка підприємств в Україні, які отримують прибу-

ток має негативну тенденцію у досліджуваному періоді (2017–2020 рр.). Загальна частка прибутковості підприємств з 72,4% у 2017 році впала до 71% у 2020 році. Відповідно, збитковість з 27,6% у 2017 році зросла до 29% станом на 2020 рік.

Зазвичай вважається, що показники прибутку не дають повної змоги оцінити результати діяльності підприємств. Ефективність використання ресурсів і віддачу їх застосування оцінюють через рентабельність діяльності, яка визначається як співвідношення фінансового результату до суми операційних витрат та характеризує ефективність проведення витрат на виробництво та збут товарів чи послуг. Рентабельність підприємств України станом на 2017–2020 рр. представлена у табл. 2.

Як бачимо, рівень рентабельності підприємств України у 2020 році став значно гіршим, ніж у 2017 році, що свідчить про значний регрес нарощування прибутку. Гарним є лише той показник, що усі результати набувають лише позитивного значення, які при цьому мають тенденцію до зменшення. Найбільші рівні рентабельності спостерігаються у великих підприємств, рівень рен-

Таблиця 1. Кількість діючих підприємств в Україні станом на 2015–2020 роки

Рік	Підприємства та ФОП			Усього
	великі	середні	малі	
2017	399	21070	1789406	3271862
2018	446	21172	1806217	3288775
2019	518	21131	1883570	3366087
2020	512	21097	1922331	3404814

Джерело: узагальнено автором на основі даних Державної служби статистики України [9]



Рисунок 1. Структура підприємств України за фактом отримання чистого прибутку станом на 2017–2020 рр., %

Джерело: узагальнено автором на основі даних Державної служби статистики України [9]

Таблиця 2. Рентабельність операційної діяльності суб'єктів господарювання України станом на 2017–2020 рр.

Роки	Усього	Великий бізнес	Середній бізнес	Малий бізнес	Мікро бізнес
2017	8,8	11,2	7,3	6,5	2,4
2018	8,1	9,1	7,0	8,3	4,7
2019	10,2	10,3	10,0	10,7	9,3
2020	6,2	8,3	5,4	3,9	1,0

Джерело: узагальнено автором на основі даних Державної служби статистики України [9]

табельності операційної діяльності яких у 2020 році склав 6,2, при 11,2 у 2017 році. Також впало значення середніх підприємств у 2020 році в порівнянні з 2017 на 1,9 позицій та малих підприємств на 3 позиції, що свідчить про найбільший крах від впливу пандемії припадає саме на сектор малого підприємництва.

Аналітичний центр економіко-правових досліджень та прогнозування Федерації роботодавців України за технічної підтримки Міжнародної організації праці здійснив опитування підприємств щодо умов їх праці в умовах карантину. Отримані результати представлені на рис. 2.

Також при опитуванні постало питання основних проблем у функціонуванні підприємств під час пандемії, з якими зіштовхнулися підприємства.

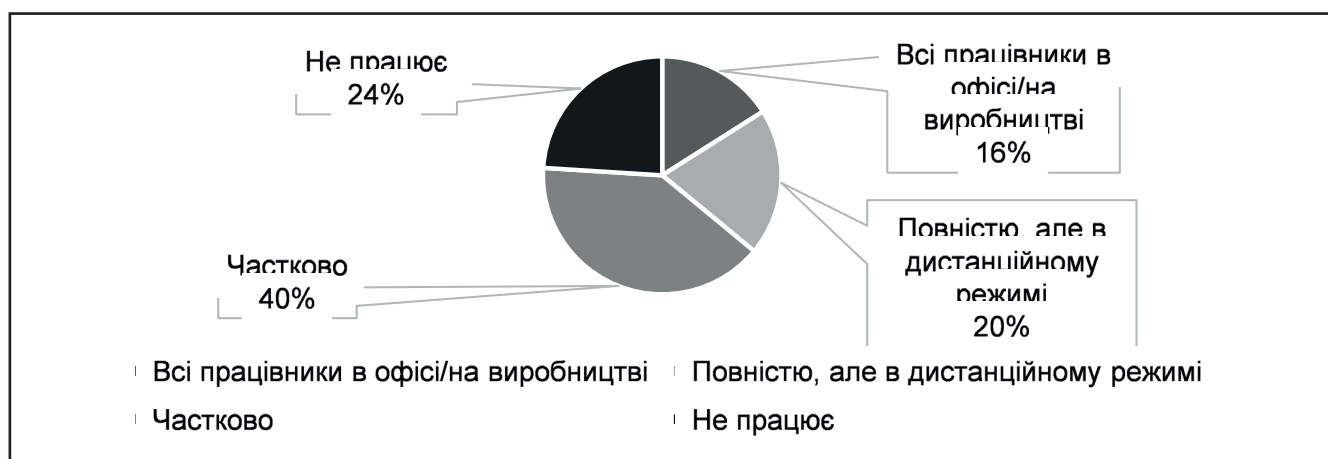
При здійсненні операційної діяльності в умовах карантину підприємства найчастіше потерпають через те, що: ділові партнери зазнали негативного впливу обмежень і не здійснюють звичайну господарську діяльність (74%), постачальники не в змозі забезпечити своєчасність поставок (49%) та недостатність обігових коштів для оплати праці персоналу та операцій (34%).

Виходячи з вище наведеного, можна затвердити, що пандемія Covid-19 стала підтвердженням

значущості ризик-менеджменту організацій. У зв'язку з цим, Федулова І. та Джулай М. говорять, що загрози ризиків неможливо уникнути повністю, але управління ризиками у програмі фінансово-економічної безпеки менеджерами дозволяє регулювати ступінь їхнього негативного впливу на діяльність організації [11, с. 87]. Основні завдання в управлінні фінансово-економічними ризиками – ідентифікація виду ризику, моніторинг стану фінансово-економічної безпеки та створення необхідних фінансових умов для можливості забезпечення стабільності в фінансово-економічній діяльності підприємства.

Ризики, з якими зіштовхнулися вітчизняні комерційні підприємства надто різні. Узагальнивши дослідження науковців [2; 11, с. 78; 12, с. 156], на рис. 4 представлено угруповання внутрішніх та зовнішніх факторів основних фінансово-економічних ризиків підприємства за критерієм відношення до суб'єкта господарювання.

Звичайно, що пандемію слід віднести до зовнішнього фактору ризику підприємств. Помітно те, що всі ризики взаємопов'язані і один ризик спричиняє інші. Ситуація, яка сталася в країні, найчастіше описується наступною структурно-логічною взаємозв'язком: спалах епідемії – карантинні заходи



Рисунки 2. Умови функціонування підприємств при карантинних обмеженнях у 2020 році, %

Джерело: [8, с. 6]

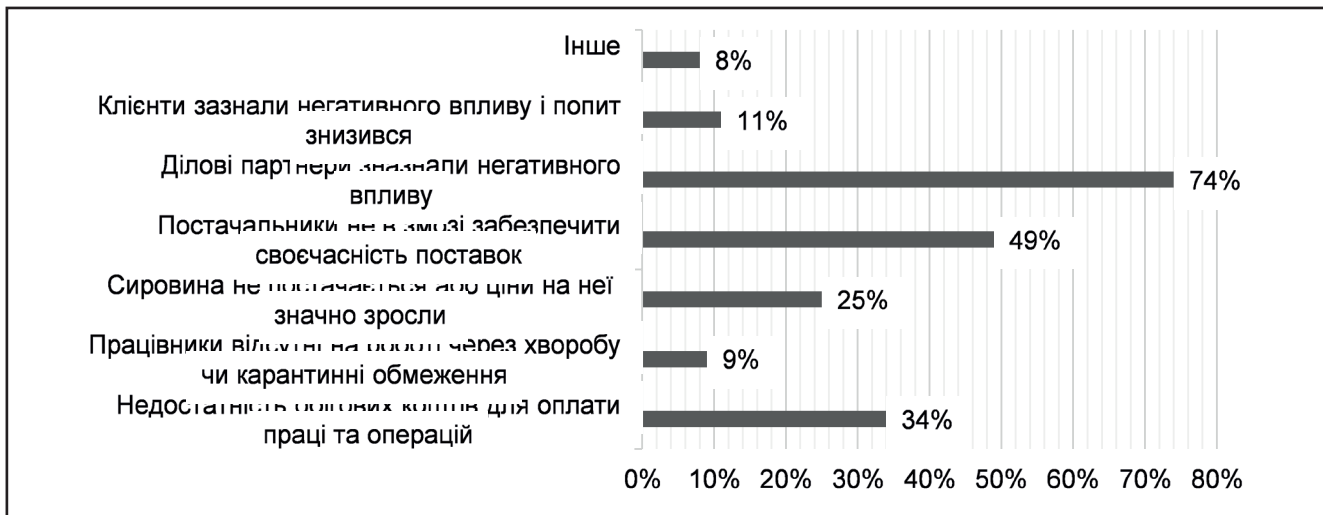


Рисунок 3. Основні проблеми діяльності у сфері бізнесу при пандемії у 2020 році

Джерело: [8, с. 11]



Рисунок 4. Фактори ризику фінансово-економічної безпеці бізнесу під впливом Covid-19

Джерело: складено автором на основі [2, 11, 12]

– падіння світової економіки – зупинення або суттєве зниження ділової активності багатьох секторів економіки країни – зниження споживчого попиту – падіння виручки підприємств – невиконання контрактних зобов'язань.

Щоб мінімізувати витрати впливу загроз на підприємство в умовах пандемії, компаніям доцільно зробити постійною внутрішньою практикою:

- проведення процедури моніторингу короткострокових грошових потоків, щоб мати можливість вчасно спрогнозувати їх скорочення та вжити оперативні заходи;
- здійснення оперативного контролю щодо стягнення дебіторської заборгованості та контр-

олю запасів з метою підвищення ефективності управління оборотним капіталом;

- пошуку нестандартних рішень та дій на випередження з метою скорочення циклу оборотного капіталу, при цьому особливу увагу варто зосередити на взаємодії з постачальниками в контексті упередження потенційних ризиків;

– оцінювання фінансових та операційних ризиків з метою оперативного реагування на них, а саме – компаніям необхідно відстежувати ознаки зростання прямих витрат та рентабельність, щоб за необхідності швидко розпочати переговори щодо перегляду договорів. У протилежному випадку це обернеться фінансовими проблемами, котрі загрожують довгостроковими наслідками;

– комплексно аналізувати операційні витрати, щоб за потреби скоротити всі некритичні для бізнесу статті.

Крім контролю точок вразливості всередині компанії, доцільно також спостерігати за поведінковими факторами, котрі можуть мати вплив на споживачів, постачальників або партнерів, наприклад, із застосуванням стрес-тестування бізнесу постачальника.

При цьому важливо пам'ятати, що ризики, які призводять до знецінення активів можуть не тільки погіршити стан загального балансу, але також й призвести до порушень умов договорів із банками та іншими кредитними установами. Можуть також виникнути проблеми з короткостроковим поповненням капіталу задля забезпечення безперервної діяльності. Виходячи з результатів аналізу, можна розглянути можливість залучення короткострокового капіталу, рефінансування заборгованості, залучення додаткових кредитів у банків та інвесторів.

Коли ризики пандемії буде взято під контроль, необхідно буде знову проаналізувати та скоригувати плани щодо збереження неперервності бізнес-процесів бізнесу. Важливо також оцінити ефективність заходів, що вживаються. При виявленні прогалин слід зрозуміти їх можливі причини, які можуть включати невчасність заходів, нерозвинену інфраструктуру, нестачу персоналу або зовнішні фактори екологічного характеру.

Тобто, підсумовуючи визначено, що організаціям важливо розвиватися у різних напрямках в управлінні ризиками задля фінансово-економічної безпеки, включаючи:

1) управління фінансовою стійкістю підприємства (передбачає управління структурою капіталу, активів та регулювання грошових потоків);

2) управління формуванням фінансових ресурсів підприємства (регулювання співвідношення власних та позикових фінансових ресурсів);

3) управління фінансовою рентабельністю підприємства (контроль за прибутком на основі операційного та фінансового леввериджу, управління середньозваженою вартістю капіталу);

4) управління інвестиційною активністю та ефективністю інвестицій (управління ефективністю реальних інвестицій, управління ефективністю фінансових інвестицій);

5) управління фінансовими інноваціями (впровадження сучасних фінансових технологій та ефективних організаційних систем управління).

Виділені методи управління ризиками фінансово-економічної безпеки можуть бути використані організацією у комплексі або окремо один від одного. Вибір підприємством методу залежить від видів проблем, що вимагають додаткового розгляду та галузевої приналежності підприємства.

Також важлива складова, до якої нас навчила пандемія, зазначив вчений Кудин С. [7] – наявність фінансової подушки безпеки. До кризи багато підприємців скептично ставилися до формування запасів на «чорний день». Обґрунтовували вони це тим, що бізнес має пускати гроші в обіг, а не збирати їх. Тим часом такі запаси забезпечують стабільність та гарантують впевненість у завтрашньому дні. Накопичення допоможуть протриматися компанії на плаву, доки не відпадуть негативні фактори.

Єдине, у чому ми можемо бути впевнені сьогодні, це те, що змін не уникнути. Ефекти пандемії продовжаться ще не один рік, і пасивно за ними спостерігати – значить приректи бізнес на програш. Тому компаніям потрібно вже зараз готуватися до різних варіантів майбутнього, одночасно зміцнюючи організаційні можливості на кшталт стійкості, гнучкості та інноваційності мислення.

Covid-19 став новим чинником ризику фінансово-економічної безпеки, спричинивши інші підприємницькі ризики. Події у світі розвиваються швидко, ризик-менеджмент організації має бути озброєний новими, швидкими підходами до вирішення певних завдань. На сьогодні розроблено велику кількість методик поглибленого аналізу, експрес-аналізу, заснованих на використанні абсолютних та відносних показників. Проте в умовах пандемії важливі не лише які методи боротьби з ризиками обирає підприємство, а й швидкість і чіткість у прийнятті необхідних рішень, що вказує на потребу максимальної цифровізації управління ризиками та автоматизації розрахунків.

Висновки

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що успішне функціонування бізнесу повністю залежить від правильного управління компанією та ефективним управлінням фінансово-економічною підсистемою, і є необхідною умовою для економічного зростання країни в цілому. Підприємці повинні бути готовими до виникнення різних проблем та вміти адаптуватися до цих змін, щоб мінімізувати збитки і надалі вийти на новий рівень розвитку бізнесу. Адаптивність стає не тільки умовою

конкурентоспроможності бізнесу, а в більшій мірі – умовою його подальшого існування. З метою оперативного моніторингу результативності бізнес-процесів підприємства практично обумовлює потребу використання цифрових технологій. Проведене дослідження підтверджує посилення впливу поведінкової економіки на функціонування бізнес-сегменту національних економік, що може бути обрано напрямом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Вплив COVID-19 на українські виробничі підприємства та допомога у відновленні нормальної роботи: звіт за результатами опитування Центру ресурсоефективного та чистого виробництва. / Ворфоломеев А. В. Київ : Центр ресурсоефективного та чистого виробництва. 2020. 24 с. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/34835/1/Survey-Results-RECPC-\(Ukr\).pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/34835/1/Survey-Results-RECPC-(Ukr).pdf) (дата звернення: 10.12.2021).

2. Дзюба О., Берідзе К. Розвиток соціального підприємництва в Україні та зарубіжних країнах під впливом кризи, спричиненої пандемією covid-19. Економіка та суспільство. 2021. № (31). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-29> (дата звернення: 11.12.2021).

3. Жосан Г. В. Розвиток діджиталізації бізнесу в умовах пандемії Covid-19. Економіка та суспільство. 2021. № 24. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-24-40> (дата звернення: 08.12.2021).

4. Закон України «Про підприємництво». Офіційний веб-портал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text> (дата звернення: 04.01.2022).

5. Захаркін О. О., Захаркіна Л. С., Білоус Ю. Г., Головата В. О. Аналіз впливу пандемічної кризи Covid-19 на фінансову безпеку бізнесу в Україні. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2020. № 4. С. 21–28.

6. Коронавірус в Україні Офіційний інформаційний портал Міністерства охорони здоров'я України. URL: <https://covid19.gov.ua/prohramy-pidtrymku-biznesu> (дата звернення: 12.12.2021).

7. Кудин С. І., Гурзька М. О. Макропруденційна політика як засіб підтримання фінансової безпеки держави. Ефективна економіка. 2019. № 7. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.7.32> (дата звернення: 12.12.2021).

8. Опитування аналітичного центру економіко-правових досліджень та прогнозування. URL: <https://fru.ua/ua/media-center/analytics/rezultati-opituvannya-biznes-ta-covid-19-vizhiti-ne-mozhna-pomerti> (дата звернення: 10.12.2021).

9. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html (дата звернення: 09.12.2021).

10. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2021 р. № 1066. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-postanovi-kab-a1066> (дата звернення: 08.12.2021).

11. Федулова І., Джулай М. Економічні наслідки пандемії Covid-19 для підприємств України. Вісник КНТЕУ. 2020. № 4. С. 74–91. URL: [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2020\(132\)06](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2020(132)06) (дата звернення: 09.12.2021).

12. Фінансова безпека підприємства як антикризовий метод управління / І. Г. Химич та ін. Modern Economics. 2021. № 25. С. 153–159. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8998/1/khymych.pdf> (дата звернення: 11.12.2021).

13. Forbes. Пік пандемії для українського бізнесу. URL: <https://forbes.ua/news/ukrainskiy-biznes-u-2020-rotsi-kompaniy-zakrilosya-menshe-nizh-u-2019-mu-a-fopiv-bilshe-18032021-1187> (дата звернення: 09.12.2021).

References

1. Vplyv COVID-19 na ukrainski vyrobnychi pidpriemstva ta dopomoha u vidnovlenni normalnoi roboty: zvit za rezultatamy opytuvannia Tsentru resursoefektyvnoho ta chystoho vyrobnytstva. / Vorfolomeiev A. V. Kyiv: Tsentr resursoefektyvnoho ta chystoho vyrobnytstva. 2020. 24 s. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/34835/1/Survey-Results-RECPC-\(Ukr\).pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/34835/1/Survey-Results-RECPC-(Ukr).pdf) (data zvernennia: 10.12.2021).

2. Dziuba O., Beridze K. Rozvytok sotsialnoho pidpriemnytstva v Ukraini ta zarubizhnykh krainakh pid vplyvom kryzy, sprychynenoi pandemiieu covid-19. Ekonomika ta suspilstvo. 2021. № (31). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-29> (data zvernennia: 11.12.2021).

3. Zhosan H. V. Rozvytok didzhytalizatsii biznesu v umovakh pandemii Sovid-19. Ekonomika ta suspilstvo. 2021. № 24. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-24-40> (data zvernennia: 08.12.2021).

4. Zakon Ukrainy «Pro pidpriemnytstvo». Ofitsiyniy veb-portal parlamentu Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text> (data zvernennia: 04.01.2022).

5. Zakharkin O. O., Zakharkina L. S., Bilous Yu. H., Holovata V. O. Analiz vplyvu pandemichnoi kryzy Covid-19 na finansovu bezpeku biznesu v Ukraini. Visnyk SumDU. Seriiia «Ekonomika». 2020. № 4. S. 21–28.

6. Koronavirus v Ukraini Ofitsiyni informatsiyni portal Ministerstva okhorony zdorovia Ukrainy. URL: <https://covid19.gov.ua/prohramy-pidtrymky-biznesu> (data zvernennia: 12.12.2021).

7. Kudyn S. I., Hurzka M. O. Makroprudentsiina polityka yak zasib pidtrymattia finansovoi bezpeky derzhavy. Efektyvna ekonomika. 2019. № 7. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.7.32> (data zvernennia: 12.12.2021).

8. Opytuvannia analitychnoho tsentru ekonomiko-pravovykh doslidzhen ta prohnozuvannia. URL: <https://fru.ua/ua/media-center/analytics/rezultati-opituvannya-biznes-ta-covid-19-vizhiti-ne-mozhna-pomerti> (data zvernennia: 10.12.2021).

9. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html (data zvernennia: 09.12.2021).

10. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11 zhovtnia 2021 r. № 1066. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-postanovi-kaba1066> (data zvernennia: 08.12.2021).

11. Fedulova I., Dzhulai M. Ekonomichni naslidky pandemii Sovid-19 dlia pidpriemstv Ukrainy. Visnyk KNTEU. 2020. № 4. S. 74–91. URL: [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2020\(132\)06](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2020(132)06) (data zvernennia: 09.12.2021).

12. Finansova bezpeka pidpriemstva yak antykrizovyi metod upravlinnia / I. H. Khymych ta in. Modern Economics. 2021. № 25. S. 153–159. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8998/1/khymych.pdf> (data zvernennia: 11.12.2021).

13. Forbes. Rik pandemii dlia ukrainskoho biznesu. URL: <https://forbes.ua/news/ukrainskiy-biznes->

[u-2020-rotsi-kompaniy-zakrilosya-menshe-nizh-u-2019-mu-a-fopiv-bilshe-18032021-1187](https://forbes.ua/news/ukrainskiy-biznes-) (data zvernennia: 09.12.2021).

Дані про авторів

Ушенко Наталя Валентинівна,

д.е.н., професор, професор кафедри фінансів та економіки Київського університету імені Бориса Грінченка, e-mail: ushenko_nv@ukr.net

Костикова Катерина Олександрівна,

студентка Київського університету імені Бориса Грінченка, e-mail: kokostikova.fitu18@kubg.edu.ua

Данные об авторах

Ушенко Наталья Валентиновна,

д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов и экономики Киевского университета имени Бориса Гринченка, e-mail: ushenko_nv@ukr.net

Костикова Екатерина Александровна,

студентка Киевского университета имени Бориса Гринченка, e-mail: kokostikova.fitu18@kubg.edu.ua

Data about the authors

Natalya Ushenko,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Finance and Economics, Borys Grinchenko Kyiv University, Ukraine e-mail: ushenko_nv@ukr.net

Kateryna Kostikova,

Student of Borys Grinchenko Kyiv University, Ukraine e-mail: kokostikova.fitu18@kubg.edu.ua

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6090188>

ЧУМАЧЕНКО О.М.

КРИВОВ'ЯЗ Є.В.

ОСТАПЕНКО В.С.

Використання земельно-ресурсного потенціалу в умовах спільної аграрної політики ЄС

У структурі земельних відносин особливо слід виділити способи і методи регулювання земельних відносин, купівлю-продаж землі, орендні відносини. В основі земельних відносин лежить теорія земельної ренти. Структура земельних відносин, що склалася, базується на принципах та гарантіях права на землю. Європейській практиці управління земельними відносинами притаманні такі основні форми власності: приватна, державна і колективна власність на землі. Також варто виділити способи використання земель: перший – це вилучення в натуральній формі із подальшим заснуванням фермерського господарства; другий – передача в оренду фізичним чи юридичним особам подальшого використання. Варто відмітити що у країнах Європи діє концепція права власності – це концепція права приватної власності, яка в більшій мірі орієнтована на земельні

ресурси. Право власності займає центральне місце у будь якій європейській системі права.

Ключові слова: земельно–ресурсний потенціал, аграрна політика, приватна власність, Європейський Союз.

ЧУМАЧЕНКО А.Н.
КРИВОВЯЗ Е.В.
ОСТАПЕНКО В.С.

Использование земельно–ресурсного потенциала в условиях общей аграрной политики ЕС

В структуре земельных отношений особо следует выделить способы и методы регулирования земельных отношений, куплю–продажу земли, арендные отношения. В основе земельных отношений лежит теория земельной ренты. Структура сложившихся земельных отношений базируется на принципах и гарантиях права на землю. Европейской практике управления земельными отношениями присущи следующие основные формы собственности: частная, государственная и коллективная собственность на землю. Также следует выделить способы использования земель: первый – это изъятие в натуральной форме с последующим основанием фермерского хозяйства; второй – передача в аренду физическим или юридическим лицам дальнейшего использования. Следует отметить, что в странах Европы действует концепция права собственности – это концепция права частной собственности, которая в большей степени ориентирована на земельные ресурсы. Право собственности занимает центральное место в любой европейской системе права.

Ключевые слова: земельно–ресурсный потенциал, аграрная политика, частная собственность, Европейский Союз.

CHUMACHENKO A.N.
KRYVOVIAZ Ye.V.
OSTAPENKO V.S.

Use of land resource potential in the conditions of the common agrarian policy of the EU

In the structure of land relations should be particularly highlighted ways and methods of regulating land relations, purchase and sale of land, lease relations. The basis of land relations is the theory of land rent. The current structure of land relations is based on the principles and guarantees of land rights. The European practice of land management is characterized by the following basic forms of ownership: private, state and collective ownership of land. It is also worth noting the ways of land use: the first is the withdrawal in kind with the subsequent establishment of a farm; the second is the lease of further use to individuals or legal entities. It should be noted that in European countries there is a concept of property rights – a concept of private property rights, which is more focused on land resources. Property law is central to any European legal system.

Key words: land resource potential, agricultural policy, private property, European Union.

Постановка проблеми. Досліджуючи земельні відносини з різних точок зору, природу її виникнення і взаємодії з відносинами власності, ми можемо констатувати, що земельні відносини формуються в залежності від ідеологічних і політичних принципів державного устрою, які визначають громадську соціально–політичну систему. По суті, це комплекс економічних, правових, соціальних, екологічних та природно–ресурсних відносин, які виникають в суспільстві і між його членами при використанні і управлінні земельними ресурсами.

Система земельно–правових відносин що сформувалася у Європі у другій половині ХХ ст. ви–

різняється високим рівнем гарантій права власності (користування) нерухомим майном в тому числі землями. Високі гарантії права на землю, в першу чергу із боку держати, забезпечуються низкою законодавчих ініціатив та нормативно–правових напрацювань, що сприяють розвитку АПК та інвестиціям. У більшості конституцій європейських країн конкретизуються норми щодо збереження земель та інших природних ресурсів; екологічне природне середовище вважається пріоритетною цінністю суспільства; раціональне використання та охорона земель та природно навколишнього середовища гарантується державою. У різних країнах Єв–

ропи, право власності на землі визначається та гарантується низкою нормативно-правових актів: конституціями, кодексами, законами. Основу лібералізації аграрних відносин складають приватна власність на землі та господарські зв'язки між незалежними господарями. З огляду на це, правове регулювання земельних відносин займає ключову роль у розбудові соціально-економічних зв'язків між країнами [1].

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблемам використання земельно-ресурсного потенціалу в умовах спільної аграрної політики ЄС присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, дослідження проблеми використання земельно-ресурсного потенціалу в країнах ЄС присвячені роботи вітчизняних економістів, а саме П.П. Борщевського, Ю.Д. Білика, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, О.І. Гойчука, С.М. Кваші, О.П. Радченка, П.Т. Саблука, І.Б. Тернавської, О.І. Шкуратова та інших вчених. Дане питання, також, досліджувалось зарубіжними ученими такими, як: Allwood J., Bajzelj B., Dennis J, Clark M., Curmi E. Godfray H., Heller M., Meyer R., Richards K., Rose D., Smith P., Springmann M., Willits-Smith A., та багатьох інших. Не дивлячись на досить вагомий науковий доробок вітчизняних та зарубіжних вчених, дане питання потребує додаткового аналізу та подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна аграрна політика об'єктивно вимагає критичного осмислення та вирішення ряду завдань, щодо екологічних проблем збереження та покращення якості земель, використання земель зі збереженням та розвитком природних ландшафтів, дослідження правового статусу та надання права власності фермерським господарствам, росту інвестиційної привабливості проектів, які пов'язані з екологізацією землекористування агровиробниками.

Виявлення недоліків у механізмі управління земельними ресурсами в умовах спільної аграрної політики ЄС.

Постановка завдання полягає у виявленні особливостей та порівняльній оцінці використання земельно-ресурсного потенціалу країн ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельні відносини країн ЄС носять особливості розвинених правових відносин. Головними ознаками є: стабільність; розробка ринкових інститутів; гарантії права власності та стійкого розвитку [2].

Правовим інструментом регулювання вільного ринкового обороту земель сільськогосподарського призначення, обмеженим збоку держави, виділимо принцип планування землекористування, який включає:

- вивчення попиту на землі;
- забезпечення комплексного використання корисних властивостей земель;
- мінімізація антропогенного впливу на родючість ґрунтів;
- збереження та резервування сільськогосподарських земель для наступних поколінь.

Виходячи із принципів, планування використання земель сільськогосподарського призначення у довгостроковій перспективі являється важливим та дієвим способом забезпечення раціонального та ефективного використання земель.

Досліджуючи європейські практики державного регулювання земельних відносин, варто виділити головні інструменти досягнення поставлених цілей [3] (див. рис. 1)

На державному рівні в цілому формується земельна політика щодо збереження земельного фонду, при чому не тільки сільськогосподарських земель а й сільських районів, розробляються ініціативи, що забороняють (обмежують) проникнення міської забудови та промисловості, розробляються програми по збереженню природи та охорони навколишнього середовища [4].

У структурі земельних відносин, найбільш активними суб'єктами виступають виробники сільськогосподарської продукції. Так існуючі форми сільськогосподарських організацій та їх об'єднання незалежно від форми власності включають: сільськогосподарські товариства, державні сільськогосподарські підприємства, сільськогосподарські кооперативи, селянські (фермерські) господарства, приватні підсобні господарства громадян, садівників, городників, а також, муніципальні підприємства. Земельне законодавство ділить суб'єкти земельних відносин на власників земель, землевласників, землекористувачів, орендарів та власників сервітутів. Їхній правовий статус засвідчується документами – документами підтверджуючими їх право власності на землі; довічного успадкованого володіння; безстрокового або постійного користування, а також договорами на право оренди.

В цілому сільське господарство країн ЄС задіює 43,5% їх території.

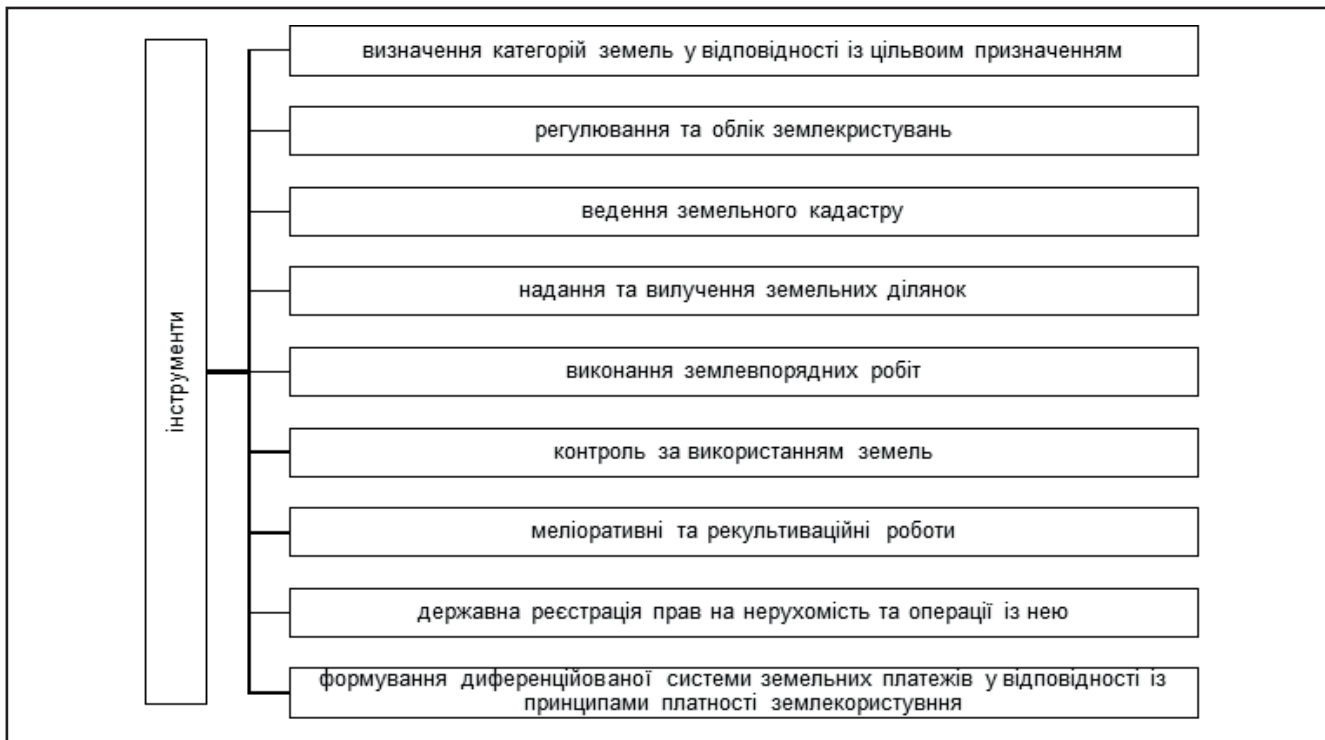


Рисунок 1. Державне регулювання земельних відносин ЄС

Провівши аналіз структури агропідприємств, було з'ясовано, що кількість агропідприємств із часом зменшується із 13581820 (2007) до 10655250 (2013) та 10282700 (станом на 2016), що на 3,5 % менше у порівнянні із 2013 роком. Площі сільгоспугідь також мають тенденцію до зменшення, що становлять 156665280 га (2016), що на 0,4 % менше у порівнянні із 2013 роком. Відбулися кількісні перетворення середніх розмірів площ господарств. За досліджуваний період середній розмір ферм зріс із 23 га (2013) до 33,9 га (2016) (рис.2).

У структурі малих господарств, найпоширенішими виявилось площею до 5 га (66,6%). За середньою собівартістю із 1 га (54,9%) господарств мають середній дохід біля 4 тис. євро. У структурі агропідприємств пріоритетним напрямком розвитку та підтримки є малі сільськогосподарські товаровиробники. Основу земельних правовідносин ЄС становлять орендні відносини, середній розмір становить 56% від задіяних у сільськогосподарському товаровиробництві земель. Найбільш розвиненні орендні відносини у Фінляндії (90%), Болгарії (86%) та Франції (82%) (див. рис.3).

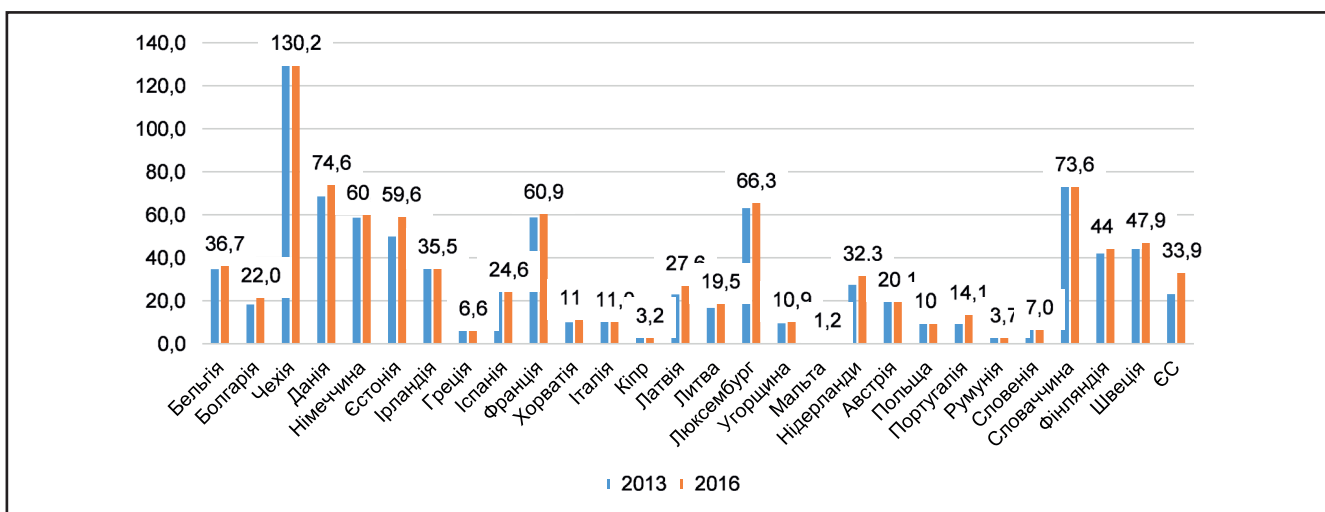


Рисунок 2. Динаміка зміни розмірів агропідприємств, га

Сформовано на основі джерела [7,8,9]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Одним із найбільш успішних та збалансованих підходів щодо розвитку аграрного сектору світового масштабу є Спільна аграрна політика (САП) країн Європейського Союзу (Common Agricultural Policy, CAP), яка передбачає комплекс норм і правил, що регулюють сферу виробництва та торгівлі сільськогосподарською продукцією. Основні цілі САП були сформовані у 1956 році статтею 39 Римського договору про створення Європейського економічного співтовариства (ЕЕС) і мають такий зміст:

- підвищення продуктивності виробництва сільськогосподарської продукції шляхом сприяння технічному прогресу, забезпечення раціонального розвитку аграрного виробництва та оптимального використання факторів виробництва, а саме праці;
- забезпечення прийнятних стандартів життя сільського населення, в тому числі, за рахунок збільшення доходів осіб зайнятих у сільському господарстві;
- стабілізація ринків сільськогосподарської продукції;
- забезпечення населення ЄС достатньою кількістю продовольчих товарів за рахунок власного виробництва сільгосппродукції;
- забезпечення населення продовольчою продукцією за доступними цінами.[10]

Стратегічні цілі спільної аграрної політики ЄС повинні сприяти розвитку наступних напрямів:

- забезпеченню аграріям конкурентного доходу;
- підвищенню конкурентоспроможності;
- відновленню балансу харчування;
- протидії зі зміни клімату;
- збереженню навколишнього середовища;

- збереженню ландшафтів та біорізноманіття;
- підтримці молодих поколінь;
- покращенню сільських районів;
- захисту якості продуктів харчування та здоров'я [5].

Так, ми бачимо, що від обрання вдалої моделі розвитку аграрної сфери буде залежати рівень соціально-економічного благополуччя населення та його екологічна безпека. Для досягнення поставлених цілей САП передбачає фінансову підтримку сільськогосподарських товаровиробників. Підтримка європейських товаровиробників проводиться згідно бюджету сільського господарства та розвитку села в середньому за досліджуваний період становить близько 40% загального бюджету ЄС.[11]

Основними джерелами фінансування САП виступають фонди у складі бюджету ЄС:

Європейський сільськогосподарський гарантійний фонд (European agricultural guarantee fund (EAGF)), передбачає прямі заходи підтримки і ринкові фонди;

Європейський сільськогосподарський фонд для розвитку сільських районів (European agricultural fund for rural development (EAFRD)), фінансує розвиток сільських районів.

На національному рівні платежі управляються кожною країною Європейського Союзу. Звітна інформація про бенефіціарів платежів CAP публікується кожною країною відповідно до правил прозорості ЄС.

Дещо неоднорідною є підтримка сільськогосподарських товаровиробників у країнах – членах ЄС. Для того щоб глибше вивчити осо-

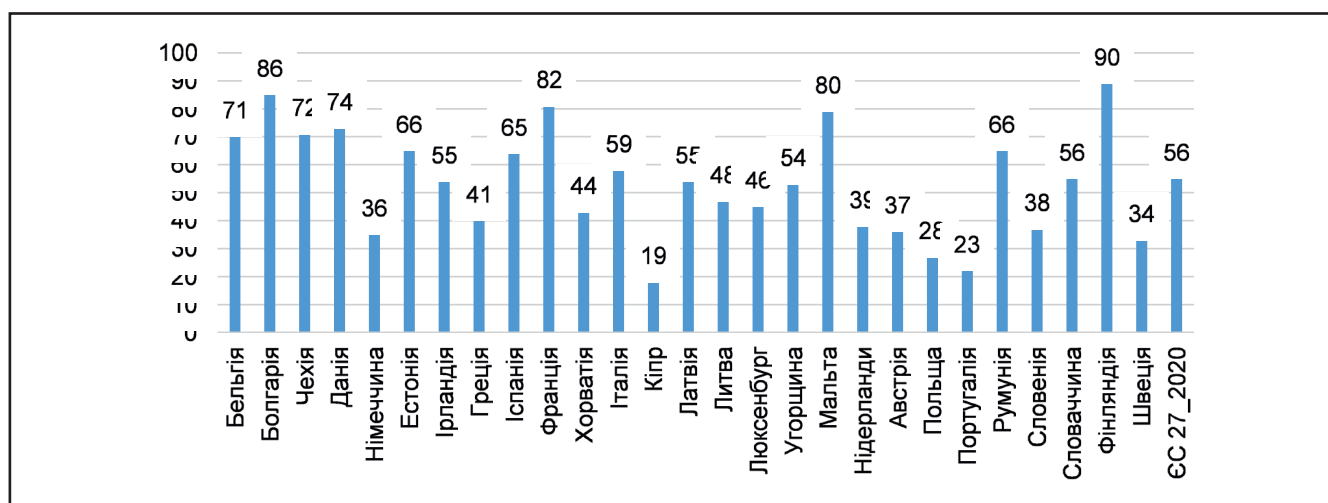


Рисунок 3. Частка орендованих сільгоспземель ЄС 2020, %

Сформовано на основі джерела [7,8,9]

Таблиця 1. Структура фінансової підтримки САП у розрізі країн – членів ЄС

Країни	Прямі платежі	Ринок та торгівля	Розвиток сільських територій	Всього	Площа с.г. земель
	тис. EUR	тис. EUR	тис. EUR	тис. EUR	млн.га
Бельгія	481 836	60 758	102 723	645 317	1331
Болгарія	781 855	18 386	338 990	1 139 231	4977
Чехія	855 832	16 537	321 615	1 193 984	4216
Данія	814 070	12 212	151 589	977 871	2629
Німеччина	4 768 123	117 256	1 394 589	6 279 967	16725
Естонія	142 536	1 476	129 177	273 189	974
Ірландія	1 201 194	59 338	312 570	1 573 102	4466
Греція	1 982 609	59 445	698 261	2 740 315	8175
Іспанія	5 125 093	599 856	1 183 394	6 908 343	26578
Франція	6 909 823	550 551	1 987 740	9 448 114	28767
Хорватія	317 338	13 061	282 343	612 741	1509
Італія	3 599 133	677 514	1 501 763	5 778 411	13162
Кіпр	48 125	5 922	18 881	72 929	108
Латвія	277 306	3 048	161 492	441 846	1872
Литва	480 492	3 344	264 151	747 987	2952
Люксембург	32 841	556	14 511	47 909	131
Угорщина	1 266 719	40 211	486 663	1 793 593	5346
Мальта	5 117	344	13 859	19 320	10
Нідерланди	666 190	22 583	147 976	836 749	1839
Австрія	691 597	22 298	567 266	1 281 161	2714
Польща	3 402 201	25 553	1 187 301	4 615 055	14424
Португалія	680 228	107 898	582 456	1 370 581	3702
Румунія	1 912 461	65 671	1 139 927	3 118 059	13830
Словенія	133 869	7 022	120 721	261 611	615
Словаччина	447 758	11 255	214 525	673 538	1925
Фінляндія	523 450	6 473	344 777	874 699	2267
Швеція	686 818	11 875	249 819	948 511	3033
ЄС 27_2020	38 234 612	2 520 441	13 919 080	54 674 132	168 277

Сформовано на основі даних джерела [6]

близькості фінансової підтримки агросектору розглянемо його у розрізі країн – членів (табл. 1)

Маючи таку підтримку європейські виробники сільськогосподарської продукції мають беззаперечні переваги на конкурентному ринку сільськогосподарської продукції і повністю формують основу продовольчої безпеки співдружності країн.

Безумовно на сьогодні Спільна аграрна політика та європейські підходи щодо регулювання земельних відносин досить часто вважаються взірцевими з точки розу реалізації захисту як суспільних так і національних інтересів країн – членів ЄС.

Провівши аналітичну оцінку перерозподілу обсягів фінансування сільськогосподарських това-

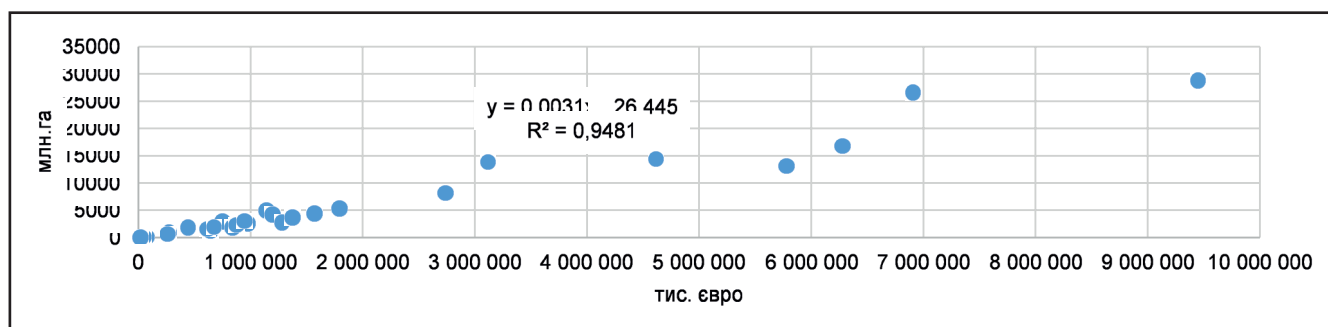


Рисунок 4. Кореляційна залежність фінансової підтримки від площі сільгоспугідь

Сформовано на основі даних джерела [6]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ровиробників у структурі задіяних при виробництві сільськогосподарських угідь, впливає, що найбільшу частку фінансування отримують країни, які мають високий рівень сільськогосподарської освоєності території, на що вказує коефіцієнт детермінації $RI = 0,9481$ (рис.4).

Найбільша частка фінансування припадає на Францію (9,4 млрд. євро), Іспанію (6,9 млрд. євро), Німеччину (6,3 млрд. євро), Італію (5,8 млрд. євро) та Польщу (4,6 млрд. євро). Найменшу фінансову під-

тримку агросектору отримують: Мальта (19 млн. євро), Люксембург (48 млн. євро), Кіпр (73 млн. євро). Результатом вдалої сільськогосподарської політики зростаючі тренди економічних показників (рис.5). Середній дохід агробізнесу станом на 2019 рік був максимальний і становив 128,8 млн. євро, що на 1,6 млн. євро більший у порівнянні із 2020 роком.

В структурі національних економік ЄС, дохід аграрних товаровиробників охарактеризуємо як неоднорідний. Станом на 2020 рік найвищий до-

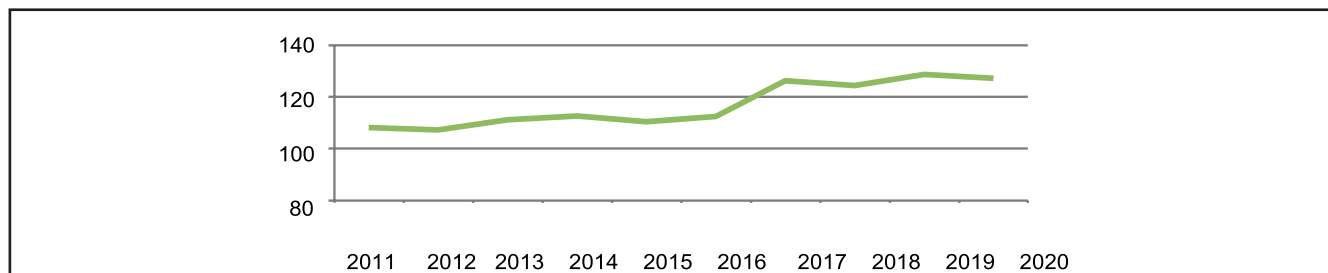


Рисунок 5. Динаміка сільськогосподарського доходу, млн. євро

Сформовано на основі даних джерела [7,8,9]

Таблиця.2. Структура національних доходів від САП, млн. євро*

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Австрія	114.14	107.39	95.05	88.96	84.22	94.97	106.15	100.48	94.69	99.84
Бельгія	89.34	109.4	87.67	83.71	92.74	82.49	88.98	79.1	91.86	84.16
Болгарія	115.64	133.37	162.01	173.46	158.97	189.45	223.76	221.89	250.38	246.21
Угорщина	149.33	137.9	151.68	161.15	152.58	162.89	165.25	170.05	183.06	204.24
Греція	89.07	91.51	84.21	89.9	96.32	85.67	98.35	96.9	106.74	114.38
Данія	112.38	153.5	106.69	109.21	69.52	67.08	106.01	90.33	105.8	106.43
Естонія	124.39	143.43	132.74	123.76	100.41	63.04	106.32	82.19	108.91	112.62
Ірландія	127.98	115.05	118.93	122.67	119.41	122.83	151.98	134.8	135.49	140.68
Іспанія	101.19	102.74	112.88	118.57	125.24	135.84	134.51	132.14	127.94	144.6
Італія	117.23	124.18	146.62	134.46	130.75	127.27	130.83	146.74	141.03	134.14
Кіпр	74.93	103.56	102.59	94.84	122.73	122.82	123.38	118.58	121.64	126.35
Латвія	95.82	115.29	103.99	115.62	131.17	119.57	147.7	131.24	166.22	177.98
Литва	125.89	156.77	138.44	125.76	135.36	112.72	140.4	105.41	138.4	180.23
Люксембург	99.81	105.25	90.66	118.81	98.97	90.64	114.76	122.86	118.25	118.34
Мальта	87.85	83.01	80.16	78.89	93.59	68.83	62.93	83.52	82.55	83.43
Нідерланди	85.56	92.3	103.64	99.53	101.64	102.4	112.57	93.79	95.73	90.83
Німеччина	118.14	105.61	122.84	116.96	82.64	87.21	118.18	85.09	117.53	100.4
Польща	113.77	106.22	114.81	95.64	96.9	124.41	142.89	133.77	139.92	141.44
Португалія	86.03	92.44	105.94	107.16	116.36	125.7	131	131.03	138.82	134.12
Румунія	129.06	96.13	113.56	123.94	116.22	119.99	136.01	138.37	139.97	120.65
Словаччина	118.62	133.62	130.25	143.33	142.84	173.43	205.69	201.55	189.13	193.49
Словенія	114.01	90.72	91.14	103.21	114.1	104.45	97.5	135.56	120.16	127.5
Фінляндія	86.38	88.29	86.21	83.02	67.92	76.41	80.67	80.37	90.06	91.61
Франція	104.58	105.27	89.54	101.83	107.16	93.42	108.85	123.95	115.99	107.12
Хорватія	95.5	81.72	90.47	78.28	105.76	117.67	117.8	125.29	132.47	150
Чехія	134.84	133.73	135.08	155.37	137.98	155.74	151.09	144.75	150.92	150.26
Швеція	102.88	102.18	92.5	101.48	107.14	97.46	115.91	91.97	107.04	110.43
ЄС – 27 (2020)	108.28	107.27	111.25	112.6	110.36	112.42	126.27	124.54	128.8	127.2

Сформовано на основі даних джерела [7,8,9]

хід від сільськогосподарської діяльності отримали аграрії Болгарії та Угорщини, а це 246 та 204 млн. євро відповідно (див. табл. 2). Що виводить сільськогосподарське товаровиробництво у світові лідери та вказує на високу ефективність підходів САП, щодо використання земельно-ресурсного потенціалу країнами членами ЄС.

При проведенні дослідження було встановлено залежність зростання економічних показників товарного сільськогосподарського виробництва та рівня зайнятості працівників при агровиробництві. При зниженні показника зайнятості населення при сільськогосподарському виробництві спостерігається ріст показників доходу, що вказує на високу технологічність та ефективність управління САП. Вдала аграрна політика сприяє якісним перетворенням в економіці, екології та соціальній сфері.

Спільна аграрна політика забезпечує підтримку та розвиток агровиробників, що сприяє економічному росту територій:

- забезпечує продовольчу безпеку;
- забезпечення робочими місцями (понад 10 мільйонів фермерських господарств забезпечують 22 мільйонів постійних робочих місць);
- зростаючий експорт агропродукції, що зумовлено її перевиробництвом.
- розвитку екологічно стійкого землекористування:
 - забезпечення продовольчої безпеки із суворим дотриманням природозберігаючих, землеохоронних технологій;
 - ріст якості життя в умовах раціонального природокористування.
- розбудові сільських територій:
 - формування додаткових робочих місць у агросекторі та розвиток програм субсидювання фермерів;
 - розвиток системи переробних, торгівельних, пакувальних, складських та інших допоміжних агросекторів, що сумарно дає близько 40 млн. робочих місць;
 - модернізація та розбудова сільської інфраструктури (надання інтернет-послуг близько 18 млн. мешканцям сіл, що еквівалентно 6,4% сільського населення ЄС).

В основі стрімкого розвитку економіки країни лежить сучасна аграрна політика, яка забезпечує продовольчу безпеку громадян та визначає стратегічні напрямки розвитку та використання земельно-ресурсного потенціалу територій.

Висновок

Отже ми бачимо, що в зарубіжній практиці сформувався комплекс заходів, що формує механізми державного регулювання земельних відносин в інтересах національної економіки, з метою охорони земель, екологічної безпеки та економічної ефективності використання, що в свою чергу вимагає суттєвих бюджетних витрат. Для забезпечення раціонального використання та охорони земель в економічно розвинених країнах, остання виступає сувереном та визначає земельну політику.

Спільна сільськогосподарська політика – це яскравий приклад того, як цілеспрямована політика, побудована на базі теорії та сприяння реальним інтересам її членів, перетворила країни ЄС із імпортерів агропродукції у експортери, істотно змінювала та покращувала структуру та інфраструктуру сільського господарства. Однак такий інтенсивний розвиток можливий при високоефективному державному регулюванні та фінансовій підтримці сільського господарства та продовольчих ринків.

Список використаних джерел

1. Договор о Европейском Союзе (новая редакция) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eulaw.ru/treaties/teu/>
2. Менеджмент європейської економічної інтеграції: підручник / С. М. Писаренко, Н. В. Горін, Л. А. Українець та ін. ; за ред. С. М. Писаренко. — К. : Знання, 2012. — 373 с.
3. Отчет о научно-исследовательской работе Государственное научное учреждение Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А. А. Никонова (ГНУ ВИАПИ Россельхозакадемии), Москва, 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.viapi.ru/download/files/rep2012-viapi.pdf> (дата обращения: 24.04.2021).
4. Управление земельными ресурсами в Европе. Тенденции развития и основные принципы // Организация объединенных наций. Нью-Йорк – Женева, 2005. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unepce.org/fileadmin/DAM/env/documents/2005/wpla/ECE-NBP-140-r.pdf> (дата обращения: 03.01.2013).
5. Economic Accounts for Agriculture: Estimations. Updated: June 2021. Eurostat (Online Data Table: aact_eaa06) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://https://ec.europa.eu/eurostat>
6. European Commission, Directorate General for Agriculture and Rural Development. Statistical

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Factsheet: June 2021. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agri-statistical-factsheet-eu_en.pdf

7. Eurostat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat>

8. Farm Structure Survey 2010, 2013 and 2016. [Електронний ресурс] / Eurostat(Online Data Table: ef_m_farmleg), 2010. – Режим доступу : <http://https://www.csb.gov.lv/en/statistics/statistics-by-theme/agriculture/agricultural-census/tables/metadata-farm-structure-survey-2010-2013-and-2016>. – Назва з екрану.

9. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/EF_M_FARMANG__custom_1346191/default/table?lang=en

10. Overview of CAP Reform 2014–2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/policy-perspectives/policy-briefs/O5_en.pdf,

11. The history of the CAP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-history/index_en.htm

References

1. Dohovor o Evropeyskom Soyuze (novaya redaktsiya) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://eulaw.ru/treaties/teu/>

2 Menedzhment yevropeys'koyi ekonomichnoyi intehratsiyi: pidruchnyk / S. M. Pysarenko, N. V. Horin, L. A. Ukrayinets' ta in. ; za red. S. M. Pysarenko. – K. : Znan-nya, 2012. – 373 s

3. Otchet o nauchno-yssledovatel'skoy rabote Nosudarstvennoe nauchnoe uchrezhdenye Vserossyyskyy unystytut ahrannykh problem y unformatyky um. A.A. Nykonova (HNU VYAPY ROSSEL'KhoZAKADEMYI), Moskva, 2012. [Elektronnyy resurs]. URL: <http://www.viapi.ru/download/files/rep2012-viapi.pdf> (data obrashchenyya: 24.04.2021)

4. Upravlenye zemel'nyuyu resursamy v Evrope. Tendentsyyu razvytyya y osnovnyye pryntsypy // Orhanyzatsyya ob'yedynennykh natsyy. N'yu–York – Zheneva, 2005. [Elektronnyy resurs]. URL: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/documents/2005/wpla/ECE-NBP-140-r.pdf> (data obrashchenyya: 03.01.2013).

5. Economic Accounts for Agriculture: Estimations. Updated: June 2021. Eurostat(Online Data Table: aact_eaa06) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://https://ec.europa.eu/eurostat>

6. European Commission, Directorate General for Agriculture and Rural Development. Statistical Factsheet:

June 2021. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agri-statistical-factsheet-eu_en.pdf

7. Eurostat. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://ec.europa.eu/eurostat>

8. Farm Structure Survey 2010, 2013 and 2016. [Elektronnyy resurs] / Eurostat(Online Data Table: ef_m_farmleg), 2010. – Rezhym dostupu : <http://https://www.csb.gov.lv/en/statistics/statistics-by-theme/agriculture/agricultural-census/tables/metadata-farm-structure-survey-2010-2013-and-2016>. – Nazva z ekranu.

9. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/EF_M_FARMANG__custom_1346191/default/table?lang=en

10. Overview of CAP Reform 2014–2020 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/agriculture/policy-perspectives/policy-briefs/O5_en.pdf,

11. The history of the CAP [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-history/index_en.htm

Дані про авторів

Чумаченко Олександр Миколайович,

к.е.н., доцент, доцент кафедри землевпорядного проектування Національного університету біоресурсів і природокористування України

e-mail: anchumachenko@ukr.net

Кривов'яз Євгенія Вікторівна,

к.е.н., доцент кафедри геодезії та картографії Національного університету біоресурсів і природокористування України

e-mail: zmenichka@ukr.net

Остапенко Віктор Станіславович,

магістр кафедри геодезії та картографії Національного університету біоресурсів і природокористування України

e-mail: ostapenko.vctr@gmail.com

Данные об авторах

Чумаченко Александр Николаевич,

к.э.н., доцент, доцент кафедры землеустроительного проектирования Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

e-mail: anchumachenko@ukr.net

Кривовяз Евгения Викторовна,

к.э.н., доцент кафедры геодезии и картографии Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

e-mail: zmenichka@ukr.net

Остапенко Виктор Станиславович,

магістр кафедри геодезії та картографії Національного університету біоресурсів та природопольовання України

e-mail: ostapenko.vctr@gmail.com

Data about the authors

Alexander Chumachenko,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine PhD in Economics, lecturer, Department of Land-Use planning

e-mail: anchumachenko@ukr.net

Yevheniia Kryvoviaz,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine PhD in Economics, lecturer, Department of Geodesy and Cartography

e-mail: zmenichka@ukr.net

Viktor Ostapenko,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine Master's Department of Geodesy and Cartography.

e-mail: lostapenko.vctr@gmail.com

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6090194>

ЗОРИНА О.А.

ПЕТРАКОВСЬКА О.В.

ЮРЧЕНКО О.А.

Фінансова та податкова звітність суб'єктів малого підприємництва

Актуальність теми дослідження. Перехід України до ринку супроводжується становленням і розвитком малого бізнесу, завданням якого є формування й насичення ринку товарами і послугами, сприяння розвитку конкуренції та послабленню монополізму, розширенню кількості робочих місць. Процеси становлення малого бізнесу в Україні розпочалися з початком незалежності, однак його функціонування та розвиток мають певні труднощі і сьогодні. Основною перешкодою на шляху розвитку малого бізнесу є відсутність ефективного механізму підтримки з боку держави. Багатостороння підтримка малого бізнесу та побудова соціально орієнтованої економіки має стати важливим напрямом реформ в Україні, що стане головним чинником підвищення рівня життя населення та сприятиме процесам інтеграції національної економіки у світове господарство. В той же час наразі в державному регулюванні обліку та складанні звітності суб'єктами малого підприємництва є суттєві недоліки, які негативно впливають на якість і ефективність обліково-контрольних процесів, що обумовлює актуальність і практичну значимість даної статті.

Метою дослідження є: аналіз нормативно-правового регулювання ведення обліку та складання звітності суб'єктами малого підприємництва.

Методи дослідження. Методичною основою дослідження є загальнонауковий діалектичний метод, методи індукції, дедукції. При вивченні теорії та діючої практики обліку та складання звітності суб'єктами малого підприємництва використані прийоми оцінки, зіставлення, порівняння, групування, класифікації.

Результати дослідження. У статті приділено увагу актуальним питанням, які пов'язані з веденням бухгалтерського обліку та складанням фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва у зв'язку зі змінами вимог вітчизняного законодавства.

Галузь застосування результатів. В галузі економічних наук та в практичній діяльності підприємств.

Висновки за статтею. Проведене дослідження підкреслило необхідність перевірки відповідності критеріям віднесення підприємств до суб'єктів малого підприємництва, а також вибору оптимальної форми ведення бухгалтерського обліку, яка б враховувала особливості функціонування підприємства: вид діяльності, кількість операцій за місяць, їх складність та чисельність працівників, систему оподаткування тощо. Також визначено комплекти форм фінансової звітності в розрізі користувачів – суб'єктів малого підприємництва.

Ключові слова: малий бізнес, суб'єкти малого підприємництва, мікропідприємство, бухгалтерський облік, фінансова звітність, спрощена система оподаткування, податкова звітність.

ЗОРИНА Е.А.
ПЕТРАКОВСКАЯ Е.В.
ЮРЧЕНКО А.А.

Финансовая и налоговая отчетность субъектов малого предпринимательства

Актуальность темы исследования. Переход Украины на рынок сопровождается становлением и развитием малого бизнеса, задачей которого является формирование и насыщение рынка товарами и услугами, содействие развитию конкуренции и ослаблению монополизма, расширению количества рабочих мест. Процессы становления малого бизнеса в Украине начались с началом независимости, однако его функционирование и развитие испытывают определенные трудности и сегодня. Основным препятствием для развития малого бизнеса является отсутствие эффективного механизма поддержки со стороны государства. Многосторонняя поддержка малого бизнеса и построение социально-ориентированной экономики должны стать важным направлением реформ в Украине, что станет главным фактором повышения уровня жизни населения и будет способствовать процессам интеграции национальной экономики в мировое хозяйство. В то же время в государственном регулировании учета и составлении отчетности субъектами малого предпринимательства есть существенные недостатки, негативно влияющие на качество и эффективность учетно-контрольных процессов, что обуславливает актуальность и практическую значимость данной статьи.

Целью исследования является анализ нормативно-правового регулирования ведения учета и составления отчетности субъектами малого предпринимательства.

Методы исследования. Методической основой исследования является общенаучный диалектический метод, методы индукции, дедукции. При изучении теории и действующей практики учета и составления отчетности субъектами малого предпринимательства использованы приемы оценки, сопоставления, сравнения, группировки, классификации.

Результаты исследования. В статье уделено внимание актуальным вопросам, связанным с ведением бухгалтерского учета и составлением финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства в связи с изменениями требований отечественного законодательства.

Область применения результатов. В области экономических наук и практической деятельности предприятий.

Выводы по статье. Проведенное исследование подчеркнуло необходимость проверки соответствия критериям отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства, а также выбору оптимальной формы ведения бухгалтерского учета, учитывающей особенности функционирования предприятия: вид деятельности, количество операций за месяц, их сложность и численность работников, систему налогообложения и т.д. Также определены комплекты форм финансовой отчетности в разрезе пользователей – субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: малый бизнес, субъекты малого предпринимательства, микропредприятие, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, упрощенная система налогообложения, налоговая отчетность.

ЗОРИНА Е.А.
PETRAKOVSKAYA E.V.
YURCHENKO O.A.

Financial and tax reporting of small businesses

Relevance of the research topic. Ukraine's transition to the market is accompanied by the formation and development of small business, whose task is to form and saturate the market with goods and services, promote competition and weaken monopolies, expand the number of jobs. The process of small business formation in Ukraine began with the beginning of independence, but its functioning and development have some difficulties today. The main obstacle to the development of small business is the lack of an effective

mechanism of state support. Multilateral support of small business and building a socially oriented economy should become an important area of reform in Ukraine, which will be a major factor in improving living standards and promote the integration of the national economy into the world economy. At the same time, currently in the state regulation of accounting and reporting by small businesses there are significant shortcomings that negatively affect the quality and efficiency of accounting and control processes, which determines the relevance and practical significance of this article.

The purpose of the study is: analysis of regulatory and legal regulation of accounting and reporting by small businesses.

Research methods. The methodological basis of the research is the general scientific dialectical method, methods of induction, deduction. In studying the theory and current practice of accounting and reporting by small businesses used techniques of evaluation, comparison, comparison, grouping, classification.

Results of the research. The article focuses on topical issues related to accounting and financial reporting by small businesses in connection with changes in the requirements of domestic law.

Field of application of results. In the field of economic sciences and in the practical activities of enterprises.

Conclusions on the article. The study highlighted the need to verify compliance with the criteria for classifying enterprises as small businesses, as well as choosing the optimal form of accounting, which would take into account the peculiarities of the enterprise: type of activity, number of transactions per month, their complexity and number of employees. Sets of forms of financial reporting in terms of users – small businesses are also identified.

Key words: small business, small business entities, microenterprise, accounting, financial reporting, simplified taxation system, tax reporting.

Постановка проблеми. Сьогодні суб'єкти малого бізнесу як суб'єкти підприємницької діяльності займають провідне місце в економіці країни. Вони динамічно розвиваються, адаптуються до нововведень у законодавстві щодо застосування реєстраторів розрахункових операцій, змін обсягів діяльності за рік по відповідних групах платників єдиного податку та особливостей перебування на спрощеній системі оподаткування, використання різних облікових реєстрів, вибору пакету річної фінансової звітності, застосування міжнародних стандартів фінансової звітності тощо. Усі нововведення створюють значні перешкоди у прийнятті більш гнучких та оперативних рішень керівництвом підприємства, дотриманні податкової дисципліни, реєстрації фактів господарської діяльності, складанні достовірної фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку суб'єктів малого підприємництва приділено значну увагу науковців. Перспективи розвитку малого бізнесу в Україні досліджували такі вітчизняні науковці: В.В. Білик, В.М. Геєць, О.В. Кужель, Ю.Б. Іванов, О.В. Лібанов, О.Ю. та інші. Регулювання розвитку малого бізнесу у взаємозв'язку з обліковими моделями розглядали Гоголь Т. А., Волот О. І.. Актуаль-

ні проблеми теорії та практики оподаткування досліджували такі вчені як Швабій К. І., Лисенко В. В., Новицький М. І. та інші.

Праці провідних учених здійснили вагомий внесок у розвиток обліку суб'єктів малого підприємництва, проте залишається багато невирішених актуальних практичних питань, які вимагають удосконалення щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності у зв'язку зі змінами національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Метою статті є: наукове обґрунтування теоретичних положень з удосконалення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності на підприємствах – суб'єктах малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Кожне підприємство, відповідно до вимог законодавства, складає фінансову, податкову та статистичну звітність. Такого роду звітність складається за певними встановленими формами та має певний набір інформації, який задовольняє запити того чи іншого користувача. До цих користувачів відносяться податкові органи, кредитори, органи статистики, власники та керівники підприємства тощо. Малі підприємства для подання фінансової звітності можуть використовувати форми П(С)

БО 25. Як відомо, в 2019 році були внесені зміни до П(С)БО 25, яке змінило свою назву з «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» на «Спрощена фінансова звітність» (завдяки наказу Міністерства від 31.05.2019 р. № 226).

Оновлений НП(С)БО 25 містить такі форми фінансової звітності та їх користувачів – див. таблицю.

Першочерговим завданням для будь-яких суб'єктів господарювання є необхідність перевірки відповідності чинному законодавству щодо критеріїв визначення розміру підприємства. Критерії визначення групи підприємства прописані у Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]:

1. Балансова вартість активів. Це вартість, за якою активи відображаються у балансі, тобто це рядок 1300 Балансу форм № 1, № 1–м та № 1–мс.

2. Чистий прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Це дохід, що визначається шляхом віднімання з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (в тому числі платежів від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо) .п.), та податків і зборів (НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2]). Дані беруться з рядка 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» Звіту про фінансові результати форм № 2, № 2–м та № 2–мс.

3. Середня кількість працівників. Дані беруться із великої частини фінансової звітності – з поля «Середня кількість працівників». Відповідно до примітки 1 до відповідних форм фінансової звітності, середня кількість працівників «визначається у порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, який реалізує державну політику у сфері статистики». Мова йде про Інструкцію зі статистики кількості працівників, затверджену наказом Державного комітету статистики України від 28.09.2005 р. №286 [3].

Слід зазначити, що до мікро та малих відносяться підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають як мінімум двом із наступних критеріїв (ч. 2 ст. 2 Закону про бухоблік) [1]:

1. Мікропідприємствами є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів – до 350 тисяч євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 700 тисяч євро;
- середня кількість працівників – до 10 осіб.

2. Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів – до 4 мільйонів євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 мільйонів євро;
- середня кількість працівників – до 50 осіб.

Наступним важливим етапом для суб'єктів малого підприємництва є вибір оптимальної форми ведення бухгалтерського обліку, при цьому необхідно враховувати особливості функціонування підприємства, а саме: вид діяльності, кількість операцій за місяць, їх складність та чисельність працівників, а також систему оподаткування. Вибрана форма ведення обліку має сприяти багатфункціональному використанню інформації, максимальному зменшенню дублюванню облікових процесів та економії праці облікових працівників, а також задовольняти потреби усіх користувачів.

За даними облікових реєстрів суб'єкти малого підприємництва мають складати та подавати до відповідних органів фінансову звітність, передбачену нормами чинного Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» [4]. Норми НП(С)БО

Форми фінансової звітності за НПСБО 25

Фінансова звітність малого підприємства: Баланс форма № 1–м Звіт про фінансові результати форма № 2–м	Фінансова звітність мікропідприємства: Баланс форма № 1–мс Звіт про фінансові результати форма № 2–мс
Використовують: – малі підприємства (крім платників єдиного податку 3 групи); – Представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності	Використовують: – Мікропідприємства; – Підприємства – платники єдиного податку 3 групи; – непідприємницькі товариства (тобто неприбуткові організації)

25 та відповідну спрощену фінансову звітність не можуть застосовувати підприємства, що відповідно до законодавства складають звітність за МСФЗ. Вони використовують повноформатну фінансову звітність, передбачену НП(С)БО 1.

Відповідно НП(С)БО 1 мікропідприємства та малі підприємства можуть самостійно визначати доцільність складання фінансової звітності за формами, наведеними у НП(С)БО 25. Тобто підприємство саме вирішує, який комплект звітності представляти: скорочену фінансову звітність відповідно до НП(С)БО 25 або повний річний комплект фінансової звітності та проміжний у складі Балансу та Звіту про фінансові результати (НП(С)БО 1). Безумовно, своє рішення доцільно закріпити у Наказі про облікову політику. Проте зауважимо, що відповідно до НП(С)БО 25 підприємства, що належать до мікропідприємств, не мають права представляти фінансову звітність малого підприємства (1–м, 2–м), але можуть подавати повний комплект звітності відповідно до НП(С)БО 1; підприємства, що належать до малих підприємств, – не мають права представляти фінансову звітність мікропідприємства (1–мс, 2–мс), але можуть подавати повний комплект звітності відповідно до НП(С)БО 1.

Крім того, слід зазначити, що новостворені підприємства для визначення відповідності критеріям застосовують показники на дату складання річної фінансової звітності. Тобто, якщо новостворене підприємство за підсумками 9 місяців року створення підпадає під критерії малого підприємства (яке згідно з НП(С)БО 25 має подавати квартальну звітність), у році створення квартальну звітність воно не подає, поки за підсумками року не буде визначено відповідність критерію малого підприємства, і тоді з наступного року почне подавати квартальну звітність.

Що стосується податкової звітності юридичних осіб – платників єдиного податку (третья група), то вони, згідно Податкового кодексу [5], використовують дані спрощеного бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат. Платники єдиного податку третьої групи подають до контролюючого органу податкову декларацію платника єдиного податку у строки, встановлені для квартального податкового (звітного) періоду. Податкова декларація подається до контролюючого органу за місцем податкової адреси. Платники єдиного податку третьої групи (юридичні особи) у податковій декларації окремо відображають:

1) обсяг доходу, що оподаткований за відповідною ставкою єдиного податку, встановленою для таких платників Податковим кодексом;

2) обсяг доходу, що оподаткований за подвійною ставкою єдиного податку, встановленою для таких платників Податковим кодексом (у разі перевищення обсягу доходу).

У разі застосування іншого способу розрахунків, здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування, провадження діяльності, не зазначеної у реєстрі платників єдиного податку, вони мають в податковій декларації додатково відображати окремо доходи, отримані від здійснення таких операцій. Сума перевищення обсягу доходу відображається у податковій декларації за податковий (звітний) період, у якому відбулося таке перевищення [5].

Згідно з пп. 296.3 ПКУ, платники єдиного податку III групи подають до контролюючого органу податкову декларацію платника єдиного податку у строки, встановлені для квартального податкового (звітного) періоду, тобто протягом 40 календарних днів після завершення звітного періоду. Податок, розрахований у декларації, сплачується протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем подання декларації (пп. 57.1 ПКУ).

Згідно з пп. 296.1.3 ПКУ, платники єдиного податку III групи (юридичні особи) використовують дані спрощеного бухобліку щодо доходів та витрат з урахуванням положень пп. 44.2, 44.3 ПКУ.

Наразі квартальну фінансову звітність подають усі підприємства, у тому числі малі підприємства, за винятком мікропідприємств, непідприємницьких товариств (крім тих, які зобов'язані складати фінансову звітність за МСФЗ) та платників єдиного податку – юридичних осіб. Таким чином, малі підприємства повинні представляти фінансову звітність до органів статистики не пізніше 25 числа місяця, наступного за звітним кварталом. А малі підприємства – платники податку на прибуток, яким встановлено квартальний звітний період, також мають представляти фінансову звітність як додаток до декларації з податку на прибуток. Малі підприємства, які використовують МСФЗ, позбавлені права на подання скороченої та подають її у повному складі, а саме: Звіт про фінансовий стан; або єдиний звіт Про сукупний дохід, або окремий Звіт про прибутки та збитки; Звіт про зміни у власному капіталі; Звіт про рух коштів; Примітки, що містять стислий виклад суттєвої облікової політики та іншу пояснювальну ін-

формацію. Малі та середні підприємства застосовують МСФЗ не за кількісними критеріями, передбаченими для ведення бухобліку підприємствами з НП(С)БО, а відповідно до характерних рис та якісних показників, визначених п. 1.2. розд. 1 МСФЗ для малих та середніх підприємств, а саме: не підзвітні громадськості; оприлюднюють фінансові звіти загального призначення для зовнішніх користувачів (наприклад, власники, які не беруть участі в управлінні підприємством, існуючі та потенційні кредитори, а також кредитно-рейтингові агенції).

Отже, належність підприємства до певної групи (виду) за розміром впливає, зокрема, на:

- вибір форм фінансової звітності та ведення обліку (малі та мікропідприємства можуть використовувати форми з П(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність»);

- періодичність подання звітності до статистики (мікропідприємства представляють у статистику лише річну фінансову звітність);

- необхідність застосування МСФЗ (великі підприємства (як ті, які становлять суспільний інтерес) обов'язково використовують міжнародні стандарти);

- обов'язковість оприлюднення фінансової звітності разом з аудиторським висновком (малі та мікропідприємства не зобов'язані оприлюднювати фінансову звітність разом з аудиторським висновком);

- необхідність подання декларацій до податкової в електронній формі (платники податків, що належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до контролюючого органу в електронній формі. Декларацію з ПДВ усі платники цього податку подають в електронній формі незалежно від розміру);

- тривалість проведення виїзних перевірок;

- продовження термінів проведення перевірок;

- облік у ДФС великих платників податків.

Висновки

Основними стимулюючими чинниками розвитку малого бізнесу є досконалість нормативного регулювання та зрозумілість у застосуванні законодавчих вимог. Проте сучасні умови ведення бухгалтерського обліку суб'єктів малого бізнесу вимагають подальшого вдосконалення існуючих нормативів та чинних законодавчих актів. По-перше, це стосується різних критеріїв класифікації суб'єктів господарської діяльності, які передба-

чені чинним законодавством, що призводить до труднощів щодо їх віднесення до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва. По-друге, вибір суб'єкта малого підприємництва стосовно форми ведення обліку залежить від кількості господарських операцій за місяць та системи оподаткування. По-третє, внесені зміни до НП(С)БО «Спрощена фінансова звітність» дали змогу користувачам – суб'єктам малого підприємництва чітко зрозуміти, який саме комплект звітності готувати – фінансову звітність малого підприємства або фінансову звітність мікропідприємства.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

3. Інструкція зі статистики кількості працівників, затверджена наказом Державного комітету статистики України від 28.09.2005 р. №286: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1442-05#Text>

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>

5. Податковий Кодекс України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

References

1. Zakon Ukrainy «Pro bukhgalters'kyu oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini»: [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

2. Natsional'ne polozhennya (standart) bukhgalters'koho obliku 1 «Zahal'ni vymohy do finansovoyi zvitnosti»: [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

3. Instruksiya zi statystyky kil'kosti pratsivnykiv, zatverdzhena nakazom Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy vid 28.09.2005 r. №286: [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1442-05#Text>

4. Natsional'ne polozhennya (standart) bukhgalters'koho obliku 25 «Sproshchena finansova zvitnist'»: [Elektronnyy

resurs]. – Rezhyim dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>

5. Podatkovyy Kodeks Ukrayiny: [Elektronnyy resurs]. – Rezhyim dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Дані про авторів

Зоріна Олена Анатоліївна,

д.е.н.; професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування, Національна академія статистики, обліку та аудиту
e-mail: alena07080978@gmail.com

Петраковська Олена Володимирівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування, Національна академія статистики, обліку та аудиту
e-mail: petrakov-elena@ukr.net

Юрченко Олександр Анатолійович,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування, Національна академія статистики, обліку та аудиту
e-mail: alexdekan@ukr.net

Данные об авторах

Зорина Елена Анатольевна,

д.э.н., профессор кафедры учета, аудита и налогообложения, Национальная академия статистики, учета и аудита
e-mail: alena07080978@gmail.com

Петраковская Елена Владимировна,

к.э.н.; доцент, доцент кафедры учета, аудита и налогообложения, Национальная академия статистики, учета и аудита
e-mail: petrakov-elena@ukr.net

Юрченко Александр Анатольевич,

к.э.н.; доцент, доцент кафедры учета, аудита и налогообложения, Национальная академия статистики, учета и аудита
e-mail: alexdekan@ukr.net

Data about authors

Elena Zorina,

Doctor in Economics, Professor of Department of Accounting, Audit and Taxation, National Academy of Statistics, Accounting and Audit
e-mail: alena07080978@gmail.com

Elena Petrakovskaya,

PhD in Economics, Associate Professor of Department of Accounting, Audit and Taxation, National Academy of Statistics, Accounting and Audit
e-mail: petrakov-elena@ukr.net

Alexander Yurchenko,

PhD in Economics, Associate Professor of Department of Accounting, Audit and Taxation, National Academy of Statistics, Accounting and Audit
e-mail: alexdekan@ukr.net

УДК: 658

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6090212>

БРИГІЛЕВИЧ Г.М.

ВОЙТЕНКО О.А.

Стратегічне управління підприємницькою діяльністю в туристичній сфері

Предметом дослідження є стратегічне управління підприємствами туристичної сфери.

Мета дослідження – узагальнити сучасні підходи до розуміння сутності стратегічного управління підприємницькою діяльністю, визначити його ознаки та функції і провести аналіз особливостей застосування стратегічного управління в туристичній сфері.

Методи дослідження. У дослідженні використана сукупність наукових методів і підходів, у тому числі діалектичний метод наукового пізнання, системний, логічний, метод аналізу та синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення.

Результати роботи. У статті обґрунтовано важливість стратегічного управління підприємствами туристичної сфери в умовах зовнішніх викликів, зокрема пандемії Covid-19, оскільки саме таке управління націлене на забезпечення стійкого функціонування підприємств та досягнення стратегічних цілей їх розвитку. Проаналізовано підходи до розуміння сутності стратегічного управління у вітчизняній та зарубіжній науці, окреслено етапи, функції та принципи стратегічного управління. Визначено чинники, які впливають на стратегічне управління підприємствами та охарактеризовано особливості стратегічного управління для підприємств, що працюють у туристичній сфері.

Висновки. Непередбачувані зміни у зовнішньому середовищі, викликані пандемією Covid-19 актуалізували важливість застосування стратегічного менеджменту на туристичних підприємствах будь-якого розміру, оскільки таке управління націлене на забезпечення стійкого функціонування підприємств цієї сфери та досягнення її довгострокових цілей з мінімальними витратами. Стратегічне управління на підприємствах туристичної сфери передбачає диверсифікований підхід до визначення стратегічних цілей їх розвитку та підвищення ефективності функціонування.

Галузь застосування результатів. Планування, економіка, управління, менеджмент підприємств.

Ключові слова: стратегічне управління, туризм, підприємства, стратегічні цілі, сталий розвиток.

БРИГИЛЕВИЧ Г.М.

ВОЙТЕНКО О.А.

Стратегическое управление предпринимательской деятельностью в туристической сфере

Предметом исследования является стратегическое управление предприятиями туристической сферы.

Цель исследования – обобщить современные подходы к пониманию сущности стратегического управления предпринимательской деятельностью, определить его признаки и функции, провести анализ особенностей применения стратегического управления в туристической сфере.

Методы исследования. В исследовании использована совокупность научных методов и подходов, включая диалектический метод научного познания, системный, логический, метод анализа и синтеза, сравнительный метод, метод обобщения.

Результаты работы. В статье обоснована важность стратегического управления предприятиями туристической сферы в условиях внешних вызовов, в частности, пандемии Covid-19, поскольку именно такое управление направлено на обеспечение устойчивого функционирования предприятий и достижение стратегических целей их развития. Проанализированы подходы к пониманию сущности стратегического управления в отечественной и зарубежной науке, обозначены этапы, функции и принципы стратегического управления. Определены факторы, влияющие на стратегическое управление и охарактеризованы особенности стратегического управления для предприятий, работающих в сфере туризма.

Выводы. Непредсказуемые изменения во внешней среде, вызванные пандемией Covid-19, актуализировали важность применения стратегического менеджмента на туристических предприятиях любого размера, поскольку такое управление нацелено на обеспечение устойчивого функционирования предприятий этой сферы и достижение ее долгосрочных целей с минимальными затратами. Стратегическое управление на предприятиях туристической сферы подразумевает диверсифицированный подход к определению стратегических целей их развития и повышению эффективности функционирования.

Ключевые слова: стратегическое управление, туризм, предприятия, стратегические цели, устойчивое развитие.

BRAHILEVYCH H.M.

VOITENKO O.A.

Strategic business management in tourism

The subject of research is strategic management of tourism enterprises.

The purpose of research to generalize modern approaches to understanding the essence of strategic business management, to determine its features and functions, and to analyze the features of the application of strategic management in the tourism sector

Methods of research. The study uses a set of scientific methods and approaches, including the dialectical method of scientific cognition, system, logical, method of analysis and synthesis, comparative method, generalization method.

Consequences. *The unpredictable changes in the external environment caused by the Covid–19 pandemic have highlighted the importance of applying strategic management to tourism enterprises of all sizes, as such management aims to ensure the sustainable operation of enterprises in this area and achieve its long–term goals by minimal cost. Strategic management at the enterprises of the tourism sphere provides a diversified approach to defining the strategic goals of their development and improving the efficiency of operation.*

Keywords: *strategic management, tourism, enterprises, strategic goals, sustainable development.*

Постановка проблеми. Сучасний світовий ринок туристичних та готельно–ресторанних послуг давно сформувався і стабільно розвивався як в більшості країн світу, так і в Україні. В до пандемічний період він забезпечував роботою населення великих і малих міст, сільських та гірських територій. Цей сектор економіки вважається одним із найпривабливіших для інвесторів в світі. Конкурентними перевагами цього сектору економіки є не тільки створення робочих місць, а й його здатність стимулювати розвиток інших секторів економіки, зокрема: будівництва, зв'язку, харчової промисловості, сільського господарства, торгівлі тощо.

Другий рік поспіль економічна криза, спричинена пандемією Covid–19, негативно позначилась на туристичній галузі по всьому світу. У 2019 р. туризм був третьою за величиною експортною категорією з 7% світової торгівлі. Однак, вже в 2020 р. за оцінками Світової туристичної організації (UNWTO) кількість туристичних прибутків скоротилась на 74%, внаслідок чого світовий ВВП знизився приблизно на 3%, а понад 100 млн співробітників туристичної галузі перебувають під загрозою втрати робочого місця [16] у випадку, якщо криза посилиться.

В Україні частка туризму в економіці за офіційними даними сягає 3% (за неофіційними оцінками – 7%), на відміну від середньосвітового показника в 10%, а більшість потоків туристів носить виїзний та внутрішній характер. Тим не менше, у сфері гостинності в нашій державі функціонує близько 20 тис. готелів і майже 30 тис. ресторанів, а 80% індустрії складають малі і мікро–підприємства, що в разі тривалої зупинки роботи та відсутності комплексної підтримки мають високі ризики збанкрутувати та закритись. За оцінками експертів туризм в Україні упродовж 2020 р. втратив понад 1,5 млрд. дол. США прибутку [6]. Ситуація, що склалась внаслідок зміни зовнішніх умов функціонування галузі, невизначеності щодо тривалості економічного спаду, відсутності системної допомоги малим та середнім ту–

ристичним підприємствам від органів державної влади, низьких, порівняно зі світовими тенденціями, темпами вакцинації населення та поширення нових штамів вірусу, актуалізувала необхідність застосування стратегічного управління у діяльність підприємств туристичної сфери. З метою забезпечення їх стійкості до економічних потрясінь доцільно приділяти значну увагу стратегічному менеджменту. Особливо це стосується малих та немережових підприємств, які не мають розроблених стратегій та не застосовують інструменти стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Коло питань, пов'язаних зі стратегічним менеджментом загалом та у туристичній сфері зокрема активно досліджуються вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких А. Рачинський, О. Зарічна, О. Віханський, І. Ансофф, Ф. Котлер, Н. Гладинець, С. Варелас, А. Снігир, А. Сельський та інші. Незважаючи на значний інтерес до цієї проблематики, вона потребує подальших наукових досліджень, оскільки зміни пандемічної ситуації є надзвичайно динамічними, що спонукає підприємства туристичної сфери до прийняття швидких оперативних управлінських рішень та ускладнює бачення стратегічних перспектив їх розвитку в умовах зміни кон'юнктури туристичного ринку.

Метою статті є узагальнення сучасних підходів до розуміння стратегічного управління підприємницькою діяльністю, його ознак, функцій та особливостей застосування в туристичній сфері.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні стратегічне управління сприймається як інструмент для забезпечення довготривалого існування підприємства. Уперше термін «стратегічне менеджмент» був введений в обіг на межі 60–70–х рр. для позначення різниці між поточним (оперативним) управлінням на рівні виробництва і менеджменту, здійснюваним на вищому управлінському рівні з метою передбачення майбутнього. Провідною ідеєю, що відображає сутність переходу від оперативного управління до стратегічного, стала ідея необхідності перенесення центру ува–

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ги вищого керівництва на середовище для відповідного своєчасного реагування на зміни, що відбуваються в ньому [7]. З того часу науковці сутність поняття «стратегічне управління» визначають по-різному (див. таблицю).

Узагальнюючи вище наведені підходи до розуміння сутності стратегічного управління різних науковців, можна стверджувати, що стратегічне управління – це особливе, відмінне від поточного (оперативного), управління організацією, яке реалізується на підставі стратегії та орієнтує діяльність об'єкту господарювання на встановлення постійного зв'язку із зовнішнім оточенням та на внесення своєчасних змін для посилення його здатності до ефективного виконання своєї місії та забезпечення довгострокового виживання в мінливому середовищі [3].

Розглядаючи стратегічне управління як вид менеджменту, необхідно наголосити на тому, що в його основі лежить стратегічне мислення, що реалізовуючись через загальні функції менеджменту (планування, організацію, координацію, регулювання, кон-

троль, облік, аналіз, мотивацію) утворюючи єдиний управлінський ланцюг, який спроможний привести як до нової кон'юнктури, так і до нових викликів, що повторюючись, створюють циклічність процесів та явищ в управлінській діяльності [9].

Беззаперечним є те, що основою для здійснення стратегічного управління підприємством будь-якої спеціалізації є стратегія та процес її створення. На думку З. Шершньової і С. Оборської концептуальна схема стратегічного управління підприємством складається з таких етапів [11]:

- формування концепції (підприємства, управління);
- здійснення аналізу (ретроспективний, зовнішнього середовища, внутрішнього середовища, конкурентоспроможності підприємства);
- встановлення діагнозу (сильних і слабких сторін підприємства);
- формування прогнозу (змін внутрішнього і зовнішнього середовища);
- формування цілей підприємства; вибір стратегії (загальної, ділових, функціональних); роз-

Підходи до визначення поняття «стратегічне управління»

Д. Шендел і К. Хатте	Процес визначення і (встановлення) зв'язку організації з її оточенням, який полягає в реалізації обраних цілей і в спробах досягти бажаного стану взаємодії з оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дає змогу ефективно і результативно діяти організації і її підрозділам [15].
Дж. Пірс і Р. Робінсон	Набір рішень і дій з формулювання та реалізації стратегій, розроблених для досягнення мети організації [14].
І. Ансофф	Процес ухвалення і здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, заснований на зіставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями і загрозами зовнішнього оточення, в якому воно діє [1].
Л. Шеховцева	Безперервний процес вибору та реалізації цілей та стратегій організації [12].
О. Віханський	Це таке управління, яке спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і проводить своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику з боку оточення і дозволяють досягати конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість організації виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей [2].
О. Зарічна	Це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій [4].
З. Шершньова, С. Оборська	Процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, постійно розвиваючись і змінюючись [11].
Ю. Шаров	Узагальнююча концепція майбутніх дій, модель досягнення цілей, яка визначає пріоритети і основні напрями діяльності [10].
М. Бутко	Вид організаційно-економічної діяльності менеджерів, що пов'язана з виробництвом і збутом товарів, послуг, робіт. Доцільність та рентабельність здійснення цієї діяльності визначається умовами і можливостями, що склалися на ринку, який підприємство обслуговує [9].

* складено авторами.

робка системи планів, проектів і програм розвитку підприємства;

- формування забезпечуючих підсистем (організаційного, фінансового, інформаційного, соціально-психологічного забезпечення);
- здійснення стратегічного контролю за діяльністю системи стратегічного управління.

Враховуючи наведені етапи концептуальної схеми стратегічного управління підприємством визначимо його основні функції: планування стратегії; організація виконання стратегічних планів; координація дій з реалізації стратегічних завдань; мотивація на досягнення стратегічних результатів; контроль за процесом виконання стратегії.

В основі ефективності стратегічного управління покладено такі принципи [5]:

- цілеспрямованість. Розроблена стратегія повинна бути спрямована на конкретну, окреслену ціль;
- безперервність. Стратегічне управління не є сталим процесом та повинне постійно розвиватися та адаптуватися до змін у середовищі, в якому є організація;
- теоретико-методологічна обґрунтованість використовуваних інструментів: визначає необхідність використання широкого спектра наукових методичних прийомів;
- системність та комплексність у підході до розроблення стратегій та системи стратегічного управління загалом, оскільки необхідність досягнення цілей різного рівня та природи спричиняє і різні шляхи їх досягнення, що не мають суперечити одне одному та мають носити систематичний характер;
- послідовність етапів, що можуть здійснюватися паралельно, однак загальна спрямованість, а також наявність складної системи зворотних зв'язків – це загальний принцип, порушення якого призводить до негативних наслідків;
- циклічність. Етапи стратегічного управління мають повторювальний характер;
- унікальність системи стратегічного управління для конкретного підприємства;
- використання невизначеності майбутнього як стратегічних можливостей: неможливо передбачити умови середовища, в яких працюватиме підприємство в майбутніх періодах, тому необхідно формувати різні «сценарії» майбутнього та варіанти дій відповідно до них;
- результативність та ефективність: спрямовує систему стратегічного управління на досягнення високих результатів найбільш ефективним способом.

В сучасних умовах основні засади, підходи та інструменти стратегічного управління, які застосовуються на українських підприємствах запозичені переважно з практики іноземних компаній. Однак, часто імплементація зарубіжного досвіду відбувається без урахування того, що система стратегічного управління підприємством залежить від взаємодії кількох чинників, а саме галузевої належності, розмірів організації (залежно від галузевих особливостей), типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та кооперації, характерних рис виробничого потенціалу, наявності або відсутності науково-технічного потенціалу, рівнів управління, рівня кваліфікації персоналу тощо. Виходячи з цього, вважаємо за потрібне наголосити на особливостях стратегічного управління для підприємств, що працюють у туристичній сфері і потребують запровадження стратегічного підходу до управління в умовах кризи спричиненої пандемією Covid-19.

Стратегічне управління бізнесом в галузі туризму та подорожей направлене на сприяння оптимальному розвитку підприємств шляхом, що передбачає максимізацію прибутків при мінімізації оперативних витрат через виявлення та нівелювання впливу основних конкурентних недоліків, які можуть виникати на будь-якому етапі та у будь-який період часу [13], що забезпечуватиме досягнення стратегічних цілей підприємства. В цьому процесі необхідно враховувати особливості діяльності в туристичній галузі, а саме: високий ступінь невизначеності ринкової ситуації; сезонна нестабільність попиту на туристичні послуги; посилення конкуренції в туристичному бізнесі, зокрема за рахунок діджиталізації; переважно малий розмір підприємств; імовірнісний характер процесів, що відбуваються в туристичній індустрії; специфіка туристичного продукту (невіддільність від джерела формування, комплексність, тощо) та інші [8]. Представникам туристичного бізнесу необхідно розуміти основні тенденції розвитку галузі, структуру і вимоги ринку до їх продукції та послуг і факторів в тому числі цінових, що мають значний вплив на успіх ведення бізнесу.

Важливою особливістю стратегічного управління підприємницькою діяльністю в туризмі є те, що збільшення прибутковості не є як такою головною стратегічною метою, оскільки максимізація прибутків забезпечується через реалізацію інших стратегічних цілей, таких як розробка гнучкого та диверсифікованого асортименту туристич-

них продуктів та послуг, формування та підтримка міжнародного іміджу, зокрема через довготривале та успішне партнерство з іноземними компаніями, збільшення чисельності, форм та напрямів взаємодії з контрагентами з метою розширення бізнесу, постійний пошук та застосування інноваційних технологій, тощо. Через досягнення цих та інших стратегічних цілей підприємство може акумулювати кошти в резервних фондах, оптимізувати та налаштувати робочі процеси таким чином, щоб працівники могли виконувати завдання з різних місць, а не лише з офісу, забезпечити репутацію надійного суб'єкта підприємницької діяльності та отримати лояльність з боку споживачів, що в комплексі забезпечить стійкість бізнесу до економічних потрясінь та неочікуваних змін зовнішнього середовища, таких як пандемія Covid-19.

Висновки

Непередбачувані зміни у зовнішньому середовищі, викликані пандемією Covid-19 актуалізували важливість застосування стратегічного менеджменту на туристичних підприємствах будь-якого розміру, оскільки таке управління націлене на забезпечення стійкого функціонування підприємств цієї сфери та досягнення її довгострокових цілей з мінімальними витратами. Стратегічне управління на підприємствах туристичної сфери передбачає диверсифікований підхід до визначення стратегічних цілей їх розвитку та підвищення ефективності функціонування.

Список використаних джерел

1. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф: сокр. пер. с англ./науч.ред. и авт.предисл. Л.И.Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.
3. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. : Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко [та ін.]; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трошинського, Ю. П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 819 с.
4. Зарічна О. В. Роль стратегічного управління в діяльності підприємства в умовах сталого розвитку регіону Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2014. Вип. 5. С. 295–302.
5. Киш Л. М. Стратегічне управління, як основна частина менеджменту підприємства Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 38(1). С. 107–113.

6. Машкіна Г. В., Горюнова К. А. Правові та економічні аспекти туристичної галузі України під час пандемії Covid-19. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 3. С. 5–11. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.3.5

7. Сельський А. Передумови виникнення та зміст стратегічного управління Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. – 2011. – № 4. – С. 32–39.

8. Снігир А. В. Особливості стратегічного менеджменту туристичного підприємства Вісник Хмельницького національного університету. 2015. №4. С.66 – 69.

9. Стратегічний менеджмент. [текст] навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М. П. [М.П. Бутко, М.Ю. Дітковська, С.М. Задорожна та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.

10. Шаров Ю. П. Стратегічне планування та реалізація політики на центральному, регіональному та місцевому рівнях : навч. посіб. / Ю. П. Шаров. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 56 с, с. 13

11. Шершньова З. Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 1999. 448 с.

12. Шеховцева Л. С. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / Л. С. Шеховцева. – Калининград : Изд-во КГУ, 2001. – 345 с

13. Complete Guide to Strategic Management For Travel And Tourism URL: <https://welpmagazine.com/complete-guide-to-strategic-management-for-travel-and-tourism/> (дата звернення: 11.08.2021)

14. Pearce II JA., Robinson R.B. Jr. Strategic Management, 2nd ed. Homewood, Ill: Richard D. Irwin, 1985.

15. Schendel D.E., Hatten KJ. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Management Proceedings, August 1972.

16. Secretary-General's Policy Brief on Tourism and COVID-19 URL: <https://www.unwto.org/tourism-and-covid-19-unprecedented-economic-impacts> (дата звернення 11.08.2021).

References

1. Ansoff I. Strategic Management. / I. Ansoff: abbr. trans. from Eng./sc. ed. and auth. of forew. L. I. Evenko. – M. Economy, 1989. – 519 с
2. Vihanskiy O. S. Strategic management: textbook. – 2nd ed., rev. and enlar. – M.: Hardarika, 1998. – 296 p.
3. Encyclopedic dictionary of public administration / comp.: Yu. Surmin, V. Bakumenko, A. Mikhnenko [etc.]; edited by Yu. Kovbasyuk, V Troshchynsky, Yu. Surmin. – K.: NADU, 2010. – 819 p.

4. Zarichna O. V. The role of strategic management in the enterprise in terms of sustainable development in the region. Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. 2014. #5. P. 295–302

5. Kysh L. M. Strategic management as the main part of enterprise management. Black Sea Economic Studies. 2019. #38(1). P. 107–113.

6. Mashkina H. V., Horunova K. A. Legal and economic aspects of the tourism industry of Ukraine during the Covid-19 pandemic. Investments: practice and experience. 2021. 3. P.5–11. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.3.5

7. Selsky A. Prerequisites and content of strategic management Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine. – 2011. – № 4. – P. 32–39.

8. Snigyr A. V. Features of strategic management of a tourist enterprise Bulletin of Khmelnytsky National University. 2015. №4. C.66 – 69.

9. Strategic management. [text] textbook / Gen. ed. Butka M. P. [M.P. Butko, M.Yu. Ditkovska, S.M. Zadorozhna and others] – K.: Center for Educational Literature, 2016. – 376 p.

10. Sharov Yu. P. Strategic planning and policy implementation at the central, regional and local levels: textbook/ Yu. P. Sharov. – Kyiv: Center for Educational Literature, 2004. – 56 p.

11. Shershneva Z. E., Oborskaya S. V. Strategic management: textbook. manual. Kyiv: KNEU, 1999. 448 p.

12. Shekhovtseva L.S. Strategic management: textbook. / L. S. Shekhovtseva. – Kaliningrad: KSU Publishing House, 2001. – 345 p.

13. Complete Guide to Strategic Management For Travel And Tourism URL: <https://welpmagazine.com/complete-guide-to-strategic-management-for-travel-and-tourism/> (data of application: 11.08.2021)

14. Pearce II J.A., Robinson R.B. Jr. Strategic Management, 2nd ed. Homewood, Ill: Richard D. Irwin, 1985.

15. Schendel D.E., Hatten K.J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging

Discipline. Academy of Management Proceedings, August 1972.

16. Secretary-General's Policy Brief on Tourism and COVID-19 URL: <https://www.unwto.org/tourism-and-covid-19-unprecedented-economic-impacts> (data of application 11.08.2021).

Дані про авторів

Бригілевич Галина Михайлівна,

старший лаборант кафедри країнознавства і міжнародного туризму, Львівський національний університет імені Івана Франка

e-mail: Galina.Brigilevich@lnu.edu.ua

Войтенко Ольга Артурівна,

аспірантка ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»

e-mail: voytenko1209@gmail.com

Данные об авторах

Бригилевич Галина Михайловна,

старший лаборант кафедри страноведения и международного туризма, Львовский национальный университет имени Ивана Франко

e-mail: Galina.Brigilevich@lnu.edu.ua

Войтенко Ольга Артуровна,

аспирантка ГУ «Институт региональных исследований имени М.И. Долишнего НАН Украины»

e-mail: voytenko1209@gmail.com

Data about the authors

Haluna Brahilevych,

Senior laboratory assistant of the Department of Geography and International Tourism Ivan Franko National University of Lviv

e-mail: Galina.Brigilevich@lnu.edu.ua

Olha Voitenko,

Post-graduate student of State institution «Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine»

e-mail: voytenko1209@gmail.com

Економіко–управлінські предиктори трансформації операційних систем будівельного девелопменту в умовах цифровізації економіки

Предметом дослідження визначено методологічний базис та науково–практичні положення щодо трансформації систем управління будівельними підприємствами в умовах цифровізації економіки.

Мета роботи – актуалізувати потребу залучення цифрових технологій (цифрового адміністрування підприємствами) для потреб зростання продуктивності операційної діяльності підприємств – стейкхолдерів будівництва.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано такі загальнонаукові та спеціальні методи: метод економіко–статистичного аналізу – для дослідження стану світової та вітчизняної будівельної галузі; метод експертного оцінювання – для виявлення ключових факторів впливу диджиталізації на систему управління будівельним підприємством в умовах цифровізації економіки.

Результати роботи. Обґрунтовано концептуальні засади оновлення бізнес–процесів, системи управління для будівельного підприємства на ґрунті цифровізації (цифрового адміністрування), що позиціонується як засіб досягнення підприємством конкурентних переваг в мультипроектному полі будівельного девелопменту.

Галузь застосування результатів. Методологічні розробки є удосконаленням існуючих методологій вартісно– та процесно–орієнтованого менеджменту, стратегічного управління, управління проектами, економічного аналізу та інвестиційного менеджменту.

Висновки. Розроблено методологію цифрового адміністрування діяльністю підприємств стейкхолдерів будівництва, яка сполучає сучасні засади стратегічного та операційного менеджменту підприємств з «хмарними» та BIM–технологіями, прикладними втіленнями функціонально–економічної діагностики, вартісно–орієнтованого менеджменту, об'єктно–функціонального та процесно–структурного реінжинірингу, з метою їх інтегрованого використання для здійснення якісних трансформацій управлінських систем підприємства та мікросередовища проектів девелопменту.

Ключові слова: будівельне підприємство, менеджмент, бізнес–процес, інвестиційно–будівельний проект, девелопмент.

АКСЕЛЬРОД Р.Б.
ШПАКОВ А.В.
РЫЖАКОВА Г.М.

Економіко–управленческие предикторы трансформации операционных систем строительного девелопмента в условиях цифровизации экономики

Предметом исследования определен методологический базис и научно–практические положения трансформации систем управления строительными предприятиями в условиях цифровизации экономики.

Целью работы является актуализация потребности привлечения цифровых технологий (цифрового администрирования предприятиями) с целью роста производительности операционной деятельности предприятий–стейкхолдеров строительства.

Методы исследования. В процессе исследования использованы следующие общенаучные и специальные методы: метод экономико–статистического анализа – для исследования состояния мировой и отечественной строительной отрасли; метод экспертной оценки – для выявления ключевых факторов влияния диджитализации на систему управления строительным предприятием в

умовлях цифровизації економіки.

Результаты работы. Обоснованы концептуальные основы обновления бизнес–процессов, системы управления для строительного предприятия на почве цифровизации (цифрового администрирования), что позиционируется как средство достижения предприятием конкурентных преимуществ в мультипроектном поле строительного девелопмента.

Область применения результатов. Методологические разработки являются усовершенствованием существующих методологий стоимостного и процессно–ориентированного менеджмента, стратегического управления, управления проектами, экономического анализа и инвестиционного менеджмента.

Выводы. Разработана методология цифрового администрирования деятельностью предприятий стейкхолдеров строительства, которая сочетает современные основы стратегического и операционного менеджмента предприятий с «облачными» и BIM–технологиями, прикладными воплощениями функционально–экономической диагностики, стоимостно–ориентированного менеджмента, объектно–функционального и процессно–структурного реинжинирингу с целью их интегрированного использования для осуществления качественных трансформаций управленческих систем предприятия и микросреды проектов девелопмента.

Ключевые слова: строительное предприятие, менеджмент, бизнес–процесс, инвестиционно–строительный проект, девелопмент.

AKSELROD R.B.
SHPAKOV A.V.
RYZHAKOVA G.M.

Economic and management predictors of the transformation of operating systems for construction development in the context of digitalization of the economy

The subject of the study is the methodological basis and scientific and practical provisions for the transformation of management systems for construction enterprises in the context of the digitalization of the economy.

The aim of the work is to actualize the need to attract digital technologies (digital administration of enterprises) in order to increase the productivity of the operating activities of enterprises–stakeholders in construction.

Research methods. In the course of the research, the following general scientific and special methods were used: the method of economic and statistical analysis – to study the state of the world and domestic construction industry; expert assessment method – to identify the key factors of the influence of digitalization on the management system of a construction company in the context of the digitalization of the economy.

Results of work. The conceptual foundations of updating business processes, a management system for a construction enterprise on the basis of digitalization (digital administration) have been substantiated, which is positioned as a means of achieving competitive advantages by an enterprise in the multi–project field of construction development.

Scope of the results. Methodological developments are an improvement of existing methodologies for value and process–oriented management, strategic management, project management, economic analysis and investment management.

Conclusions. A methodology has been developed for digital administration of the activities of enterprises of construction stakeholders, which combines modern foundations of strategic and operational management of enterprises with cloud and BIM technologies, applied implementations of functional and economic diagnostics, cost–oriented management, object–functional and process–structural reengineering with the aim of their integrated use for the implementation of high–quality transformations of the management systems of the enterprise and the microenvironment of development projects.

Key words: construction company, management, business process, investment and construction project, development.

Постановка проблеми. Створення систем ефективного управління організаціями досить різноманітного характеру та сфери діяльності – одна із проблем, що постає перед сучасним менеджментом. Універсального алгоритму для створення таких систем управління не існує, однак можлива розробка загальних принципів побудови систем управління бізнесом. Серед найбільш передових методів побудови систем ефективного управління найпопулярніший так званий процесний підхід до управління, який полягає у виділенні в межах організації цілої мережі процесів та управлінні ними для досягнення ефективності діяльності організації. Закладено концептуально-методичний базис цифрового простору відображення діяльності організації-виконавця в будівельному девелоперському проекті. Зазначений базис надалі використано для аналітичного супроводу процесів будівництва в цифровому середовищі, що враховує специфіку виконання та структури BIM (Building Information Modeling) через принципову модернізацію графічної, візуальної та аналітичної системи інформаційного модулювання протягом життєвого циклу будівельного об'єкту. складові BIM-моделювання використані для принципової модернізації організаційно-технологічної моделі циклу будівельного девелоперського проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретичні напрацювання у сфері досліджень процесів інформатизації та глобалізації економічного розвитку представлені в роботах таких учених, як М. Асаул, Б. Баласса, Д. Белл, Дж. Вайнер, Дж. Вінер, Е. Гекшер, Х. Джонсон, П. Друкер, М. Кан, М. Кастельс, С. Купер, К. Ланкастер, Л. Ліндберг, Р. Ліпсі, М. Маклюен та інші. Питання щодо визначення ролі та сутності цифровізації економіки у забезпеченні здійснення трансформації бізнес-процесів та досвід впровадження різноманітних ІТ-платформ розкрито у працях багатьох вітчизняних науковців, таких як: С.Д. Бушуєв, А.Ф. Гойко, Т.А. Гончаренко [3], М.І. Діба, Н.А. Доценко-Белоус, Р. Пейзер, Є.А.Поліщук, І.В. Поповиченко, Г.М. Рижаківа [11–13], Чернишев Д.О. [8], Чуприна Х.М. [1;3], В.І. Шапіро. Вивченню проблем і тенденцій розвитку цифрової економіки, стратегічного управління розвитком підприємств в умовах діджиталізації та глобалізації світу, результативного функціонування інноваційно-орієнтованих будівельних організацій при-

свячені роботи таких учених як: П.М. Куліков [6], В.М. Лич, В.О. Поколенко, Г.С. Петренко [7], О.М. Малихіна [8], Л.В. Сорокіна, С.П. Стеценко [4], Т.С. Марчук [10]. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень щодо проблематики ведення підприємницької діяльності в єдиному динамічному полі функціонування та розвитку на ґрунті процесів бізнес-активації, інтелектуалізації, інформатизації в контексті реалізації економічних відносин недостатньо уваги приділяється інституційній базі, інфраструктурному забезпеченню, тенденціям й інноваційним інструментам впровадження сучасних управлінських технологій трансформації операційних систем будівельних підприємств в умовах цифровізації економіки.

Метою роботи є теоретико-методологічне обґрунтування наукових положень та розробка практичних рекомендацій щодо управління інноваційним розвитком бізнесу в Україні в умовах цифрової економіки.

Виклад основного матеріалу. Поява нових тенденцій у веденні бізнесу, пов'язаних із широким поширенням Інтернету та використанням різних видів мобільних пристроїв, свідчать про перехід на новий рівень розвитку економіки, вектором якого є цифрова економіка. У сучасних філософсько-методологічних дослідженнях, направлених на розкриття процесів і механізмів цифрової економіки, важливо сконцентрувати увагу на проблемах уточнення понятійного апарату – нової парадигми, інтегрованого впливу різних управлінських структур і сил на розвиток економічної системи, адекватності методичного інструментарію складності та масштабу вирішуваної проблеми. Основні сентенції щодо методологічних підходів до визначення термінологічного апарату цифрової економіки (технологічний; заснований на видах діяльності; заснований на системі відносин; як новий вид економіки), розуміння її природи, позитивних і негативних наслідків у результаті переходу суспільства до цифрової економіки дозволяють визнати цифрову економіку як новий вид економіки, яка охоплює систему соціально-економічних відносин, заснованих на широкому впровадженні та застосуванні у всіх сферах господарської діяльності цифрових інформаційно-комунікаційних технологій, яка базується на концепціях інформатизації управління та інноватизації бізнесу, оптимізації виробництва, розподілу, обміну, споживання та підви-

щення рівня соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації.

Досліджуючи процес «цифровізації» (за англійською версією – digitization, а також іноді digitalization) економіки і суспільства необхідно також внести визначеність у термінологію. У найбільш широкому сенсі під процесом «цифровізації» розуміється соціально-економічна трансформація, ініційована масовим впровадженням і засвоєнням цифрових технологій. Запропоновано «цифровізацію» віднести до основних методів цифрової економіки, з акцентом на тому, що саме цифровізація економіки і суспільства є одним із найважливіших викликів сучасності, що кардинально змінює сформовані бізнес-процеси і відкриває цілу палітру можливостей для трансформації бізнесу.

Цифрова трансформація означає інтеграцію цифрових технологій у всі сфери бізнесу та життєдіяльності. Ця інтеграція призводить до принципових змін у тому, як діють фахівці, менеджери, професіонали, підприємства та організації, як вони забезпечують цінність для себе, своїх працівників, клієнтів, партнерів, досягаючи виробничих та спільних, економічних та соціальних цілей швидше, дешевше та з новою якістю. Цифровізація – це насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами,

системами та налагодження електронно – комунікаційної взаємодії між ними. Ступінь розвитку цифрової економіки, в країнах ЄС визначається індексом DESI (The Digital Economy and Society Index – індекс цифрової економіки і суспільства), що оцінює п'ять факторів: 1) можливості підключення (розширення фіксованого та мобільного широкосмугового інфраструктури, швидкості і доступності); 2) кадрові ресурси (цифрова грамотність населення); 3) використання Інтернету для спілкування або здійснення транзакцій; 4) інтеграція цифрових технологій (частка цифрового контенту, використання цифрових технологій і використання електронної комерції організаціями; 5) цифрові публічні послуги (розвиток і використання електронних державних служб) рис. 1.

Змістовно-процесна еволюція провідних категорій трансформації операційних систем управління підприємствами в контексті подальшого застосування до сучасного формату індексу DESI визначає «цифрову економіку» як систему соціально-економічних відносин яка: націлена на підвищення ефективності та конкурентоспроможності; виражає сучасну парадигму прискореного економічного розвитку; характеризує сучасний етап технологічний етап соціально-економічної та виробничої моделі суспільства; охоплює сферу суспільного життя, виробництва,

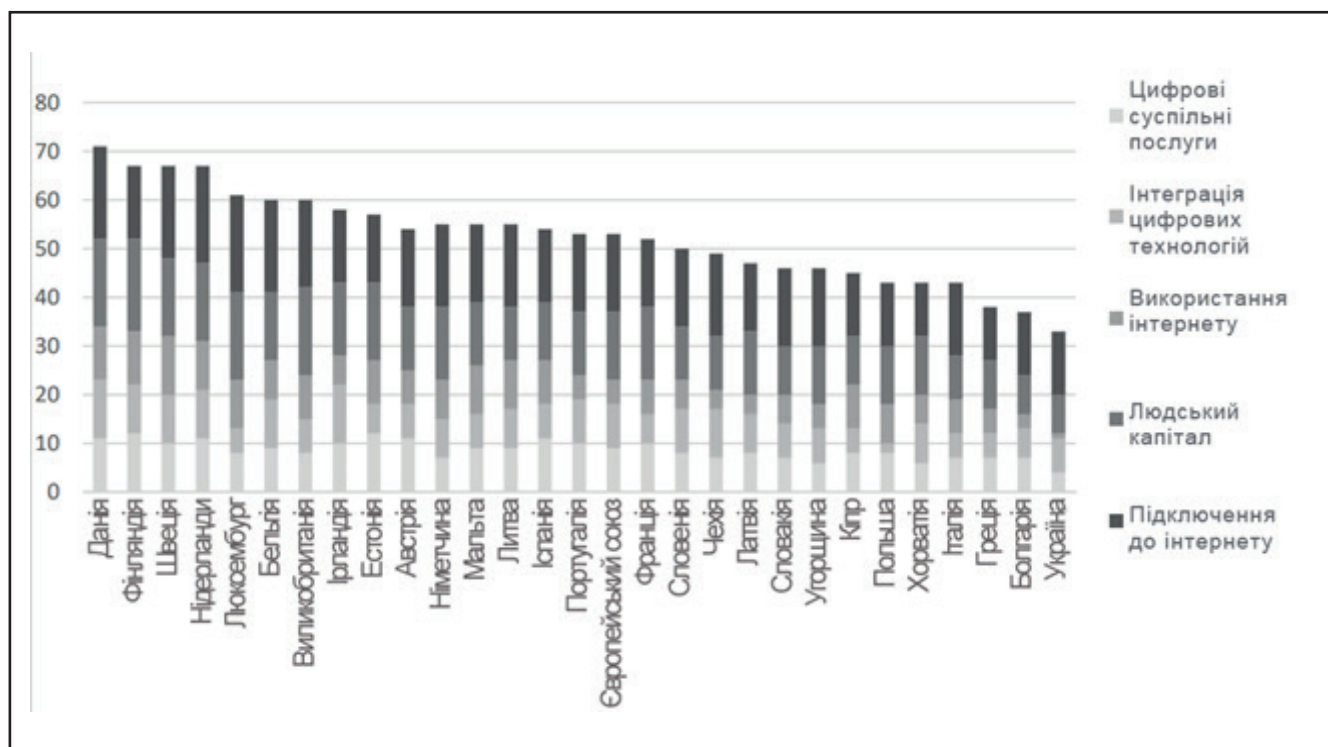


Рисунок 1. Цифровий індекс Європейського Союзу

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

бізнесу, науки, менеджменту; спрямована на впровадження інновацій, бізнес-моделей, моделей управління, нових ринків і нових споживачів; заснована на цифровій трансформації на основі активного використання інноваційних цифрових інформаційно-комунікаційних технологій (рис. 2); використовує новітні математичні методи і моделі переробки інформації, засновані на врахуванні цифрової форми її подання та властивостей цифрової інформації; реалізується в режимі

он-лайн через такі платформи, як Інтернет, мобільні і сенсорні мережі.

Стратегічною тенденцією даного ринку є становлення будівельного девелопменту як єдиного середовища будівельного проекту та як формату адміністрування будівництвом. Враховуючи такі стратегічні домінанти, виникає потреба переспрямування та переналаштування функціонального змісту та графо-аналітичної конструкції BIM-технологій до особливостей підготовки та

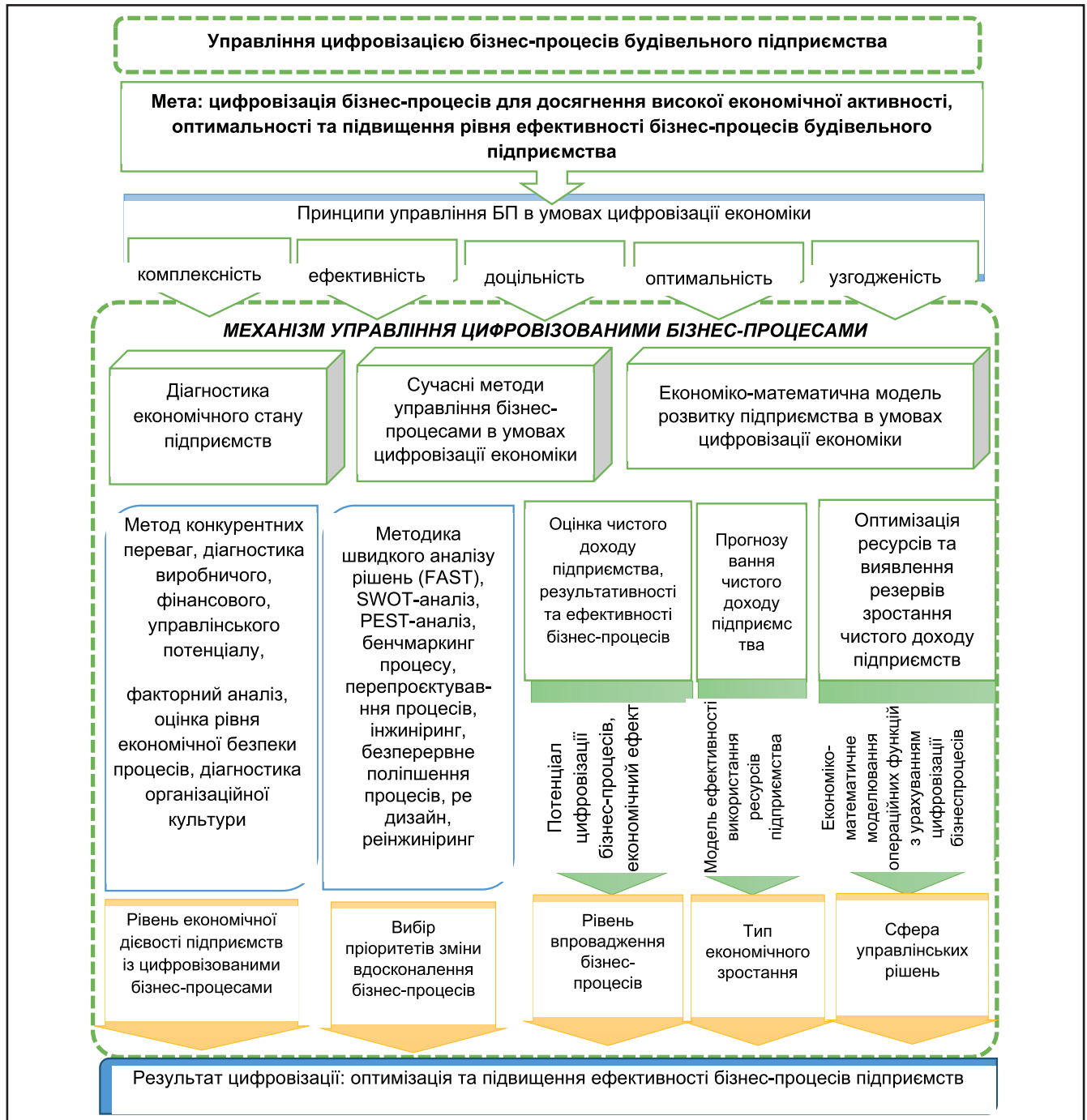


Рисунок 2. Складові елементи системи управління цифровізацією бізнес-процесів будівельного підприємства

організації циклу будівельного девелоперського проекту (БДП) від просування започаткувальної інвестиційно-продуктової ідеї до завершення дії девелоперського контракту. BIM-технології вже не слід розглядати виключно як додатковий інструмент візуалізації ходу проектного циклу. Трансформація від лінійної до мережевої моделі створення цінності передбачає перехід: від використання власних ресурсів до координації чужих; від акценту на якість внутрішніх бізнес-процесів до вдосконалення зовнішніх комунікацій між користувачами платформи; від максимізації виключно цінності для споживачів до загальної цінності всієї цифрової екосистеми.

Провідною сферою застосування BIM-технологій у будівництві є трансформація розрізнених графічних і табличних елементів з складу проектно-кошторисної документації у єдину систему інфо-графічних графічних модулів, що інтегруються єдиною інформаційно-пошуковою систе-

мою. Однак, у реаліях вітчизняного будівельного ринку та систем адміністрування будівництвом BIM-технології лишаються допоміжним засобом візуально-графічного та аналітичного подання змісту будівельного девелоперського проекту як об'єкту будівництва та інвестування.

Ядром цифрової трансформації оновлення функціонально-виробничої підсистеми є BIM (Building Information Modeling), що являє собою набір технологій, процесів, програмного забезпечення і інструментів для спільного проектування, координації будівельних робіт, прототипування будівельних об'єктів і моделювання процесу будівництва будівель і споруд на протязі всього будівельного циклу, а також життєвого циклу будівельного об'єкта (рис.3.). Ключовою особливістю запровадження BIM в операційну систему у підприємства стейкхолдера будівництва є забезпечення спільної роботи і доступу до цифровою моделі всіх учасників будівельного процесу,

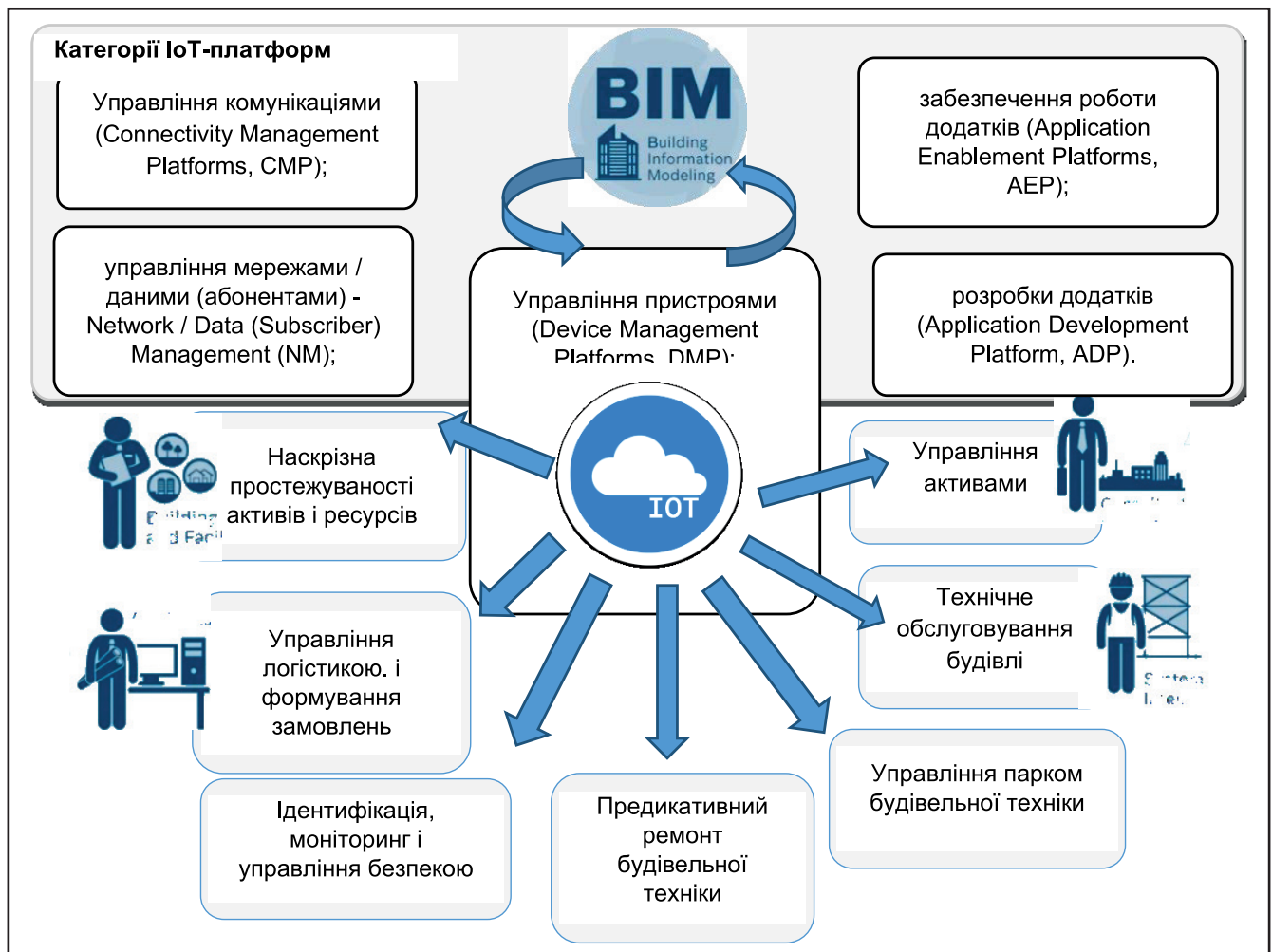


Рисунок 3. Підсистема формалізованого коригування рішень, що до проекту цифрових трансформацій операційної системи БП на ґрунті хмарних платформ IoT і BIM-технології

централізоване зберігання і зміна даних в моделі, яка відображається у всіх учасників проекту, за рахунок дотримання вимог сумісності і єдиних встановлених стандартів обміну інформацією, що підвищує рівень збирання і точність даних, прозорість, швидкість і якість роботи, здатність до навчання нових співробітників, а також скорочує час на введення інформації і підвищує швидкість створення проектною документації зі стандартних програмованих об'єктів.

Для того, щоб будівельні підприємства могли вписатися в цифрове середовище, необхідна робота стратегій переходу в цифрову економіку. До них відносяться: інтеграція процесів проектування і будівництва об'єктів на рівні будівельних підприємств, що поєднуються на принципово нових умовах BIM; заохочення самостійного розвитку будівельних підприємств різних форм власності. При цьому зміна організаційних структур будівельних підприємств буде йти відповідно до напрямків, що забезпечують розмаїтість: форм власності, розмірів і структур самих підприємств – співіснування і конкуренція великих, середніх і дрібних, загальнобудівельних і спеціалізованих.

Висновки

Реалізований в моделях і програмних продуктах поетапний та багатокритеріальний підхід у формуванні та виборі варіантів циклу проекту будівництва – через використання BIM-технологій та модернізованої критеріально-параметричної основи – забезпечує суттєве зростання можливостей коригування ходу виконання проекту (з врахуванням очікуваного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища будівельного проекту) та, в підсумку, зростання ступеня достовірності при прийнятті організаційно-технологічних рішень щодо девелопменту у будівельній галузі.

Список використаних джерел

1. Чуприна Х.М. Трансформація операційних систем управління будівельними підприємствами в умовах цифровізації економіки: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: ІПК ДСЗУ, 2020. – 347 с.

2. Малихіна О. М. Трансформація операційної діяльності підприємств-девелоперів у будівництві: економічна оцінка та побудова систем менеджменту / Малихіна О. М. // монографія. – К. : ФОП Сердюк В.Л., 2019. – 448 с.

3. Чуприна Х.М. Стратегії реконфігурації бізнес-процесів будівельних підприємств Управління розвитком складних систем. – 2020. – № 41. – С. 169 – 174.

4. Honcharenko, T., Ryzhakova, G., Borodavka, Y. Method for representing spatial information of topological relations based on a multidimensional data model ARPN Journal of Engineering and Applied Sciences this link is disabled, 2021, 16(7), стр. 802–809.

5. Petro Kulikov, Galyna Ryzhakova, Tetyana Honcharenko, Dmytro Ryzhakov and Oksana Malykhina OLAP-Tools for the Formation of Connected and Diversified Production and Project Management Systems International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering Vol 9, No.5, September – October 2020. pp. 8670–8676.

6. Рижаківа Г. М., Малихіна О. М., Петренко Г. С. Економіко-управлінські предиктори стратегічного девелопменту в умовах динамічного середовища впровадження проектів будівництва. Управління розвитком складних систем. Київ, 2019. № 39. С. 154 – 163; dx.doi.org\10.6084/m9.figshare.11340710.

7. Рижаківа Г. М., Приходько Д. О., Предун К. М. Моделі цільового вибору репрезентативних індикаторів діяльності будівельних підприємств: етимологія та типологія систем діагностики. Управління розвитком складних систем. Київ, 2017. № 32. С. 159 – 165.

8. Chernyshev, D., Ryzhakov, D., Dikiy, O., Khomenko, O., Petrukha, S. Innovative technology for management tools of commercial real estate in construction International Journal of Emerging Trends in Engineering Research this link is disabled, 2020, 8(9), стр. 4967–4973.

9. Ryzhakova, Galyna, Malykhina, Oksana, Ryzhakov, Dmytro, (2018). Risk-management in the system of management of integration processes as a component of modernization of Ukrainian economy. Management of Development of Complex Systems, 36, 113 – 119.

10. Marchuk Tetyana Identification of the basic elements of the innovation analytical platform for energy efficiency in project 20.–G. Ryzhakova, K. Chupryna, I. Ivakhnenko Expert-analytical model of management quality assessment at a construction enterprise /. Scientific Journal of Astana IT University, Volume 3, September 2020. P. 71–82.

11. Рижаківа Г.М., Рижаківа Д. А., Шпакова Г. В. Оцінка продуктивності операційної системи девелопера в мікросередовищі стейкхолдерів житлового будівництва Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – 2019. – Вип. 42. – С. 120–131.

12. Білоусов О.М. Економіко–управлінські аспекти формування інвестиційного портфеля девелопера в будівельній галузі *Бізнес–навігатор: наук.–вироб. журн.* – Херсон: ВД Гельветика, 2019 – №6.1.–1(56) – С. 239–246.

13. Рижаківа Г.М., Рижаків Д. А., Шпакова Г. В. Забезпечення економічно–відтворювальної і аналітично–контролінгової функцій інструментарію з управління активами забудовників житла Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – 2018. – Вип. 38. – С. 36–44.

14. Ryzhakova, Galyna, Petrukha, Serhiy. The innovative technology for modeling management business process of the enterprise. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*. No. 8 (4), pp. 4024 – 4033. DOI:10.35940/ijrte.D8356.118419

References

1. Chuprina, Ch. (2020). Transformation of operating systems of management of construction enterprises in terms of digitalization of the economy: theory, methodology, practice: a monograph. Kyiv: IPK DSZU, 347 p.

2. Malykhina, O. (2019). Transformation of operational activities of developers in construction: economic evaluation and construction of management systems monograph. Kyiv: FOP Serdyuk V. L., 448 p.

3. Chupryna, Kristina, Chupryna, Iurii, Borodavko, Mykhailo & Gavrikov, Denis. (2020). Reconfiguration strategies of building enterprises business processes. *Management of development of complex systems*, 41, 169–174; dx.doi.org\10.32347\2412–9933.2020.41.169–174.

4. Honcharenko, T., Ryzhakova, G., Borodavka, Y. (2021). Method for representing spatial information of topological relations based on a multidimensional data model ARPN. *Journal of Engineering and Applied Sciences*, 16 (7), 802–809.

5. Kulikov, Petro, Ryzhakova, Galyna, Honcharenko, Tetyana, Ryzhakov, Dmytro and Malykhina, Oksana. (2020). OLAP Tools for the Formation of Connected and Diversified Production and Project Management Systems. *International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering*, 9, 5, 8670–8676. Available Online at <http://www.warse.org/IJATCSE/static/pdf/file/ijatcse254952020.pdf> <https://doi.org/10.30534/ijatcse/2020/254952020>.

6. Ryzhakova, Galyna, Malykhina, Oksana, Ruchynska, Yulia & Petrenko, Anna. (2019). Economic and managerial predictors of strategic development in a

dynamic environment of construction projects implementation. *Management of Development of Complex Systems*, 39, 154–163; dx.doi.org\10.6084/m9.figshare.11340710.

7. Ryzhakova, Galyna, Prykhodko, Dmitry, Predun, Konstantin, Lugyna, Tatyana & Koval, Timur. (2017). Models of target selection of representative indicators of activities of construction enterprises: the etymology and typology of systems of diagnostics. *Management of Development of Complex Systems*, 32, 159–165.

8. Chernyshev, D., Ryzhakov, D., Dikiy, O., Khomenko, O., Petrukha, S. (2020). Innovative technology for management tools of commercial real estate in construction. *International Journal of Emerging Trends in Engineering Research*, 8(9), 4967–4973.

9. Ryzhakova, Galyna, Malykhina, Oksana, Ryzhakov, Dmytro, Loktionova, Yana, Lugyna, Tatyana & Koval, Timur. (2018). Risk–management in the system of management of integration processes as a component of modernization of Ukrainian economy. *Management of Development of Complex Systems*, 36, 113–119.

10. Marchuk, Tetyana, Ryzhakova, Galyna, Ryzhakov, Dmytro & Stetsenko, Sergiy. (2017). Identification of the basic elements of the innovation–analytical platform for energy efficiency in project financing. *Investment Management and Financial Innovations*, 14 (4), 12–20, DOI:[http://10.21511/imfi.14\(4\).2017.02](http://10.21511/imfi.14(4).2017.02). 13. Ryzhakova, G., Chupryna, K., Ivakhnenko, I. (2020). Expert–analytical model of management quality assessment at a construction enterprise. *Scientific Journal of Astana IT University*, 3, 71–82.

11. Ryzhakova, G. M., Ryzhakov, D. A., Shpakova, G. V. (2019). Estimation of productivity of operating system of the developer in the microenvironment of stakeholders of housing construction. *Ways to increase the efficiency of construction in the formation of market relations*, 42, 120–131.

12. Bilousov, O. M. (2019). Economic and managerial aspects of the formation of the investment portfolio of the developer in the construction industry. *Business navigator*, 6.1, 1 (56), 239–246.

13. Ryzhakova, G. M., Ryzhakov, D. A., Shpakova, G. V. (2018). Providing economic–reproductive and analytical controlling functions of tools for asset management of housing developers. *Ways to increase the efficiency of construction in the formation of market relations*, 38, 36–44.

14. Ryzhakova, Galyna, Petrukha, Serhiy. (2018). The innovative technology for modeling management busi–

ness process of the enterprise. International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE), 8 (4), 4024–4033. DOI:10.35940/ijrte.D8356.118419.

Дані про авторів

Аксельрод Роман Борисович,

к. політ. н., доцент, доцент кафедри політичних наук, Київський національний університет будівництва і архітектури

e-mail: akselrod.rb@knuba.edu.ua

Шпаков Андрій Васильович,

к. техн. н., доцент, доцент кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури

e-mail: spakov.av@knuba.edu.ua

Рижакова Галина Михайлівна,

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури

e-mail: kmb_knuba@ukr.net

Данные об авторах

Аксельрод Роман Борисович,

к. полит. н., доцент, доцент кафедры политических наук Киевский национальный университет строительства и архитектуры

e-mail: akselrod.rb@knuba.edu.ua

Шпаков Андрей Васильевич,

к. техн. н., доцент кафедры менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

e-mail: spakov.av@knuba.edu.ua

Рыжакова Галина Михайловна,

д.е.н., профессор, заведующий кафедрой менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

e-mail: kmb_knuba@ukr.net

Data about the authors

Roman Akselrod,

Candidate of Political Science, Associate Professor, Associate Professor of Political Science, Kyiv National University of Civil Engineering and Architecture

e-mail: akselrod.rb@knuba.edu.ua

Andrii Shpakov,

PhD (Eng.), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture

e-mail: spakov.av@knuba.edu.ua

Galyna Ryzhakova,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture

e-mail: kmb_knuba@ukr.net

УДК 339.138

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6090230>

КРАЙНЮЧЕНКО О.Ф.

ШЕВЧУК А.А.

Удосконалення методичних підходів до визначення стратегії розвитку підприємства методом SPACE-аналізу

Предметом дослідження є методичний інструментарій оцінювання стратегічного становища підприємства задля обґрунтування вибору стратегій його розвитку.

Метою статті є удосконалення методичних підходів до стратегічного оцінювання підприємства за методом SPACE шляхом розроблення алгоритму його проведення з використанням довірчих інтервалів.

Методи дослідження. Проведені дослідження базуються на використанні загальнонаукових методів аналізу і синтезу, порівняння та узагальнення даних. Зокрема, у статті застосовуються метод SPACE-аналізу з використанням детермінованих чисел та у форматі довірчих інтервалів, метод експертних оцінок та метод медіани.

Результати роботи. Визначено, що не існує конкретного алгоритму розрахунків довірчих інтервалів при виконанні SPACE-аналізу, тож була запропонована покрокова схема їх визначення з можливістю отримання достовірних результатів і усунення певного суб'єктивізму при опитуванні експертів. Було з'ясовано специфічні критерії для фармацевтичної галузі, які оцінюються у рамках кожного фактору під час проведення SPACE-аналізу. Шляхом апробації удосконаленої методики було співставлено результати SPACE-аналізу у форматі детермінованих чисел з результатами аналізу методом SPACE з

використанням довірчих інтервалів. Порівняння показало, що використання довірчих інтервалів дозволяє здійснити стратегічну оцінку стану підприємств фармацевтичного ринку більш точно та достовірно, особливо в умовах високого рівня невизначеності зовнішнього середовища.

Галузь застосування результатів. Запропонований алгоритм оцінювання стратегічного становища підприємства з використанням довірчих інтервалів можна застосовувати для вибору оптимальної стратегії розвитку підприємств будь-якої галузі. Окреслені для фармацевтичної галузі специфічні критерії оцінювання рекомендовані для підприємств цього сектору промисловості.

Висновки. Під час проведення стратегічного аналізу методом SPACE необхідно використовувати формат довірчих інтервалів, застосування якого дозволяє виокремити не одну, а декілька актуальних стратегій для підприємств, які будуть застосовуватись відповідно до змін у зовнішньому середовищі, що забезпечить високий рівень стратегічного управління. Розроблений алгоритм розрахунку довірчих інтервалів значно полегшить здійснення SPACE-аналізу у цьому форматі.

Ключові слова: SPACE-аналіз, стратегічні позиції, довірчі інтервали, фармацевтична галузь, ПАТ «Фармак», АТ «Київмедпрепарат», ПрАТ «Дарниця».

КРАЙНЮЧЕНКО О.Ф.
ШЕВЧУК А.А.

Совершенствование методических подходов к определению стратегии развития предприятия методом SPACE-анализа

Предметом исследования является методический инструментарий оценки стратегического положения предприятия для обоснования выбора стратегий его развития.

Целью статьи является усовершенствование методических подходов к стратегической оценке предприятия по методу SPACE путем разработки алгоритма его проведения с использованием доверительных интервалов.

Методы исследования. Проведенные исследования основаны на использовании общенаучных методов анализа и синтеза, сравнения и обобщения данных. В частности, в статье применяются метод SPACE-анализа с использованием детерминированных чисел и в формате доверительных интервалов, метод экспертных оценок и медианы.

Результаты работы. Было определено, что нет конкретного алгоритма расчетов доверительных интервалов при выполнении SPACE-анализа, поэтому была предложена пошаговая схема их определения с возможностью получения достоверных результатов и устранения определенного субъективизма при опросе экспертов. Были выяснены специфические критерии для фармацевтической отрасли, которые оцениваются в рамках каждого фактора при проведении SPACE-анализа. Посредством апробации усовершенствованной методики были сопоставлены результаты SPACE-анализа в формате детерминированных чисел с результатами анализа методом SPACE с использованием доверительных интервалов. Сравнение показало, что использование доверительных интервалов позволяет осуществить стратегическую оценку состояния предприятий фармацевтического рынка более точно и достоверно, особенно при высоком уровне неопределенности внешней среды.

Область применения результатов. Предложенный метод оценки стратегического положения компании с внедрением доверительных интервалов можно использовать для выбора оптимальной стратегии развития компаний любой отрасли. Определенные для фармацевтической отрасли специфические критерии оценки рекомендованы предприятиям этого сектора промышленности.

Выводы. При проведении стратегического анализа методом SPACE необходимо использовать формат доверительных интервалов, применение которого позволяет выделить не одну, а несколько актуальных стратегий для предприятий, применяемых в соответствии с изменениями во внешней среде, что обеспечит высокий уровень стратегического управления. Разработанный алгоритм расчета доверительных интервалов значительно облегчит осуществление SPACE-анализа в этом формате.

Ключевые слова: SPACE–анализ, стратегические позиции, доверительные интервалы, фармацевтическая отрасль, ПАО «Фармак», АО «Киевмедпрепарат», ЧАО «Дарница».

KRAINIUCHENKO O.F.
SHEVCHUK A.A.

Improvement of methodological approaches to determining an enterprise development strategy by the method of SPACE analysis

The subject of the research is a methodological toolkit for assessing the strategic position of an enterprise to substantiate the choice of strategies for its development.

The purpose of the article is to improve the methodological approaches to the strategic assessment of an enterprise using the SPACE method by developing an algorithm for its implementation using confidence intervals.

Research methods. The research carried out is based on the use of general scientific methods of analysis and synthesis, comparison and generalization of data. In particular, the article uses the method of SPACE analysis using deterministic numbers and in the format of confidence intervals, the method of expert estimates and the median.

Results of work. It was determined that there is no specific algorithm for calculating confidence intervals when compiling SPACE analysis, therefore, a step-by-step scheme for their determination was proposed with the possibility of obtaining reliable results and eliminating certain subjectivity when interviewing experts. Specific criteria for the pharmaceutical industry were elucidated, which are evaluated within each factor in the SPACE analysis. By testing the improved methodology, the results of SPACE analysis in the format of deterministic numbers were compared with the results of the SPACE analysis using confidence intervals. The comparison showed that the use of confidence intervals makes it possible to carry out a strategic assessment of the state of the pharmaceutical market enterprises more accurately and reliably, especially with a high level of uncertainty in the external environment.

Scope of the results. The proposed method for assessing the strategic position of a company with the introduction of confidence intervals can be used to select the optimal development strategy for companies in any industry. The specific evaluation criteria defined for the pharmaceutical industry are recommended for enterprises in this industry sector.

Conclusions. When conducting strategic analysis using the SPACE method, it is necessary to use the format of confidence intervals, the use of which makes it possible to single out not one, but several relevant strategies for enterprises, applied in accordance with changes in the external environment, which will ensure a high level of strategic management. The developed algorithm for calculating the confidence intervals will greatly facilitate the implementation of SPACE analysis in this format.

Keywords: SPACE–analysis, strategic positions, confidence intervals, pharmaceutical industry, PJSC «Farmak», JSC «Kyivmedpreparat», PJSC «Darnytsia».

Постановка проблеми. Відповідно до швидких змін ринкових умов та мінливого конкурентного середовища особливо актуальним є проведення стратегічного аналізу, який дозволяє не тільки дослідити теперішню ситуацію на ринку, а і спрогнозувати її зміни, що є важливим для системи стратегічного управління підприємством, так як дає можливість визначити оптимальну стратегію дій відповідно до передбачених ризиків та загроз як зі сторони самої галузі, де працює підприємство, так і зі сторони конкурентів. Достовірне оцінювання стратегічного станови-

ща підприємств гарантує застосування методу SPACE–аналізу з використанням довірчих інтервалів, метою якого є формування конкурентних стратегій щодо утримання чи покращення стратегічного становища підприємства. Для побудови вдалої довготривалої стратегії необхідно враховувати можливу зміну впливу того чи іншого фактору, яку власне і можуть забезпечувати довірчі інтервали. Відповідно до збільшення або зменшення впливу факторів, підприємства зможуть корегувати власне стратегічні управлінські рішення щодо ключових напрямків розвитку. При

використанні SPACE-аналізу довірчі інтервали або ж зовсім не застосовуються при оцінюванні стратегічного становища, або ж науковці розраховують їх у тому форматі, у якому їм зручно, і не висвітлюють детальну методику розрахунку, тому особливо нагальною є задача розроблення алгоритму використання довірчих інтервалів у SPACE-аналізі, що дозволить ліквідувати певні прогалини у стратегічному аналізі підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання довірчих інтервалів у рамках SPACE-аналізу висвітлювали у своїх працях багато вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Балан В., Бондар М.І, Грицанюк М.Ю, Михайлова Е., Редченко К.І., Ремеслова О.Л., Фаріон І.Д. та інші [1–4, 10–12]. Проаналізувавши останні наукові роботи з теми дослідження, було виявлено, що незважаючи на вирішеність багатьох теоретичних та методичних питань стосовно поетапної схеми проведення SPACE-аналізу, обґрунтованого підходу до його здійснення з урахування сильної та слабкої позиції підприємства, погляд на SPACE-аналіз з боку звітного та прогнозного періодів тощо, існує певна невизначеність деталей, що призводить до недосконалості SPACE-аналізу у форматі довірчих інтервалів як методичного підходу до оцінювання стратегічного

становища підприємства у вигляді відсутності конкретного покрокового їх розрахунку.

Мета та основне завдання **статті**: удосконалення методичних підходів до оцінювання стратегічного становища підприємств методом SPACE-аналізу шляхом розроблення алгоритму використання довірчих інтервалів у SPACE-аналізі.

Виклад основного матеріалу. Метод SPACE-аналізу як комплексний метод оцінювання стратегічного становища та дій підприємства має на меті аналіз позицій на ринку і вибору оптимальної стратегії підприємств. У класичному варіанті цей метод ґрунтується на використанні детермінованих чисел, що не завжди дозволяє правильно оцінити ситуацію. Альтернативою детермінованих величин може бути подання чисел у форматі довірчих інтервалів. Застосування методики SPACE-аналізу на сьогоднішній день потребує уточнень у цьому напрямку, адже науковці не додержуються одного способу: або зовсім не подають алгоритми власних розрахунків або визначають довірчі інтервали лише приблизно, що негативно позначається на обґрунтованості стратегічних управлінських рішень щодо подальшого розвитку підприємства. Отже існує нагальна потреба у розробленні чіткого алгоритму проведення SPACE-аналізу у форматі довір-



Рисунок 1. Алгоритм використання SPACE-аналізу у форматі довірчих інтервалів

Джерело: розроблено авторами.

чих інтервалів для того, аби прийняті за його результатами стратегії були дієвими та сприяли подальшому розвитку підприємства.

Результати проведених авторами досліджень задля підвищення обґрунтованості стратегічних рішень знайшли втілення у запропонованому алгоритмі проведення методу SPACE з використанням довірчих інтервалів (рис. 1).

Важливе значення у забезпеченні обґрунтованості визначення вектора рекомендованої стратегії у системі координат SPACE належить першому етапу – вибору критеріїв, які будуть оцінюватись в межах кожного із чотирьох груп факторів (сильні фінансові сторони (FS), конкурентні переваги (CA), привабливість галузі (IS), стабільність зовнішнього середовища (ES)). При обранні критеріїв слід зважати на те, що частина з них є такими, що притаманні будь-якому підприємству (галузі), а є й такі, що відображають специфіку конкретної галузі.

Визначені експертами бальні оцінки та коефіцієнти вагомості по кожному критерію підлягають обов'язковій перевірці на однорідність за допомогою коефіцієнта варіації, розрахунок якого здійснюється шляхом визначення дисперсії та квадратичного відхилення. Зазначені обчислення виконуються із застосуванням стандартних статистичних формул, удосконалених використанням методу медіани. Відповідно до попередніх авторських досліджень, саме цей метод визначення середнього значення є оптимальним для проведення SPACE-аналізу.

Використання довірчих інтервалів у методі SPACE є ключовим, адже при оцінюванні стратегічного становища підприємства у рамках цього аналізу у форматі детермінованих чисел доволі часто відкладений вектор рекомендованої стратегії на матриці SPACE потрапляє на стик між декількома зонами, у той час коли застосовується формат довірчих інтервалів, тоді на матриці будується трикутник, вершинами якого виступають початок координат і точки $P_1(x_1, y_2)$ та $P_2(x_2, y_1)$. Якщо сторони трикутника потрапляють до різних квадрантів, то відповідно досліджуваному підприємству варто брати до уваги декілька стратегій, а якщо трикутник потрапить до одного квадранту, то, відповідно, одну.

Формули для розрахунків з урахуванням довірчих інтервалів виглядають наступним чином [10, с. 189]:

$$[x_1, x_2] = [IS_1, IS_2](-)[CA_1, CA_2] \quad (1)$$

$$[y_1, y_2] = [FS_1, FS_2](-)[ES_1, ES_2] \quad (2)$$

Апробація удосконаленої методики виконання SPACE-аналізу та розкриття її змістовних особливостей здійснювались стосовно лідерів фармацевтичної галузі України: АТ «Київмедпрепарат» [5,7], ПАТ «Фармак» [6] та ПрАТ «Дарниця» [8], шляхом зіставлення результатів дослідження у форматі детермінованих чисел та у форматі довірчих інтервалів.

Першим кроком став відбір стандартних критеріїв, до яких було віднесено, стабільність отримання прибутку; фінансовий ризик підприємства; фінансова залежність підприємства; частка підприємства на ринку; якість товарів; досвід роботи підприємства; потенціал зростання галузі; вплив конкурентів на зміни у галузі; рівень платоспроможності населення; сезонність попиту та рівень інфляції.

Порід з цим, важливим завданням першого етапу стало визначення унікальних галузевих критеріїв. Відповідно до специфіки фармацевтичної галузі України (ускладнення маркетингового впливу на кінцевого споживача, дорогі та довготривалі клінічні дослідження, значні державні регулювання галузі тощо), були обрані відповідні критерії: рівень цін на сировину іноземних постачальників; лояльність лікарів та фармацевтів; випуск препаратів тієї дії направлення, яка ще не представлена в Україні; рівень маркетингової активності представництв іноземних виробників на українському ринку; рівень імпорту фармацевтичної продукції з-за кордону; доступ до інноваційних розробок та нових технологій виробництва; державне регулювання цін на окремі види препаратів; регулювання маркетингових можливостей.

Обрані стандартні та специфічні критерії оцінювання стратегічного стану підприємства разом із експертними оцінками стосовно АТ «Київмедпрепарат» подані у таблиці 1. Експертами було обрано 15 провідних фахівців фармацевтичної галузі.

На основі вищезазначених оцінок визначається медіана та проводиться розрахунок інтервалів для першого критерію – стабільність отримання прибутку (таблиця 2.).

На основі отриманих розрахунків, визначається коефіцієнт варіації (ω), який характеризує однорідність сукупності думок експертів.

$$\omega = \frac{1,03}{9} \times 100\% = 11,44\%$$

Таблиця 1. Оцінки експертами пофакторних критеріїв у рамках SPACE-аналізу АТ «Київмедпрепарат»

Експерти	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Фактор «Сильні фінансові сторони»															
1. Стабільність отримання прибутку	8	9	10	7	9	7	9	8	10	9	10	8	10	9	10
2. Рівень цін на сировину іноземних постачальників	7	6	8	9	7	9	8	7	6	6	7	8	6	7	6
3. Рентабельність інвестицій	8	7	8	8	8	8	9	8	9	8	9	8	8	7	8
4. Фінансовий ризик підприємства	7	8	7	8	7	8	8	9	8	8	7	8	7	8	7
5. Фінансова залежність підприємства	3	4	3	2	3	4	2	3	2	4	2	3	2	4	3
Фактор «Конкурентні переваги»															
1. Частка підприємства на ринку	9	8	9	10	9	10	9	8	9	8	9	10	9	8	9
2. Якість товарів	10	9	10	9	10	9	10	9	10	10	10	9	10	10	10
3. Лояльність лікарів та фармацевтів	9	10	9	10	9	10	9	10	8	10	8	10	9	10	9
4. Випуск препаратів тієї дії направлення, яка ще не представлена в Україні	8	7	8	9	8	7	8	9	8	7	8	8	8	9	8
5. Досвід роботи підприємства	10	10	9	10	10	9	10	10	9	10	10	9	10	9	10
Фактор «Привабливість галузі»															
1. Рівень маркетингової активності представництв іноземних виробників на українському ринку	8	9	7	9	8	9	8	7	8	7	9	8	7	8	8
2. Обсяг імпорту фармацевтичної продукції з-за кордону	7	6	7	8	7	6	7	8	7	6	7	8	7	6	8
3. Доступ до інноваційних розробок та нових технологій виробництва	8	7	6	7	5	7	6	7	7	9	7	5	7	6	7
4. Потенціал зростання галузі	10	9	10	10	9	10	10	10	9	10	10	9	10	9	10
5. Вплив конкурентів на зміни у галузі	8	8	7	8	8	8	9	8	9	8	9	8	9	8	9
Фактор «Стабільність зовнішнього середовища»															
1. Рівень платоспроможності населення	8	6	8	7	8	9	8	7	8	7	8	7	9	7	6
2. Сезонність попиту	7	8	9	8	10	8	7	8	9	8	7	8	9	8	7
3. Державне регулювання цін на деякі види препаратів	8	7	8	9	8	10	8	8	9	8	8	10	9	8	9
4. Рівень інфляції	9	8	9	10	9	8	9	8	9	8	9	10	9	8	10
5. Регулювання маркетингових можливостей	8	9	10	9	8	9	8	9	8	9	8	9	8	9	8

Джерело: створено авторами.

$$\alpha = \sqrt{\frac{16}{15}} = 1,03$$

Оскільки $\omega < 33\%$, то сукупність думок експертів можна вважати однорідною, що вказує на можливість використання даних експертних оцінок для аналізу.

Для розрахунку граничної похибки рекомендовано обирати довірчий рівень 95%, так як можна припустити, що фахівці підприємств, які виступали експертами, могли дещо зависити певні бали щодо деяких критеріїв.

Гранична похибка розраховується за допомогою коефіцієнта довіри та довірчого рівня:

Таблиця 2. Проміжні розрахунки для критерію «Стабільність отримання прибутку»

Експерти	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Оцінки, балів	8	9	10	7	9	7	9	8	10	9	10	8	10	9	10
2. Медіана (Me)	7	7	8	8	8	9	9	9	9	9	10	10	10	10	10
3. Відхилення (x – Me)	-2	-2	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1
(x – Me) ²	4	4	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1
$\sum(x - Me)^2$	16														

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 3. Визначення зваженої пофакторної оцінки за методом SPACE для АТ «Київмедпрепарат»

Критерії	Оцінка експертів у форматі детермінованих чисел, балів	Оцінка експертів у форматі довірчих інтервалів, балів	Вага	Зважена оцінка для аналізу у форматі детермінованих чисел, балів	Зважена оцінка для формату довірчих інтервалів, балів
Сильні фінансові сторони (FS):					
1. Стабільність отримання прибутку	9	8,48–9,52	0,2	1,8	1,7–1,9
2. Рівень цін на сировину іноземних постачальників	7	6,48–7,52	0,1	0,7	0,65–0,75
3. Рентабельність інвестицій	8	7,71–8,29	0,2	1,6	1,54–1,66
4. Фінансовий ризик підприємства	8	7,66–8,34	0,3	2,4	2,3–2,5
5. Фінансова залежність підприємства	3	2,61–3,39	0,2	0,6	0,52–0,68
Разом	–	–	1	7,1	6,71–7,49
Конкурентні переваги (CA):					
1. Частка підприємства на ринку	9	8,66–9,34	0,2	1,8	1,73–1,87
2. Якість товарів	10	9,71–10,29	0,3	3	2,91–3,09
3. Лояльність лікарів та фармацевтів	9	8,61–9,39	0,2	1,8	1,72–1,88
4. Випуск препаратів тієї дії направлення, яка ще не представлена в Україні	8	7,68–8,32	0,1	0,8	0,77–0,83
5. Досвід роботи підприємства	10	9,71–10,29	0,2	2	1,94–2,06
Разом	–	–	1	9,4	9,07–9,73
Привабливість галузі (IS):					
1. Рівень маркетингової активності представництв іноземних виробників на українському ринку	8	7,63–8,37	0,2	1,6	1,53–1,67
2. Обсяг імпорту фармацевтичної продукції з-за кордону	7	6,63–7,37	0,15	1,05	0,99–1,11
3. Доступ до інноваційних розробок та нових технологій виробництва	7	6,48–7,52	0,2	1,4	1,3–1,5
4. Потенціал зростання галузі	10	9,71–10,29	0,3	3	2,91–3,09
5. Вплив конкурентів на зміни у галузі	8	7,68–8,32	0,15	1,2	1,15–1,25
Разом	–	–	1	8,25	7,88–8,62
Стабільність зовнішнього середовища (ES):					
1. Рівень платоспроможності населення	8	7,49–8,51	0,2	1,6	1,5–1,7
2. Сезонність попиту	8	7,56–8,44	0,2	1,6	1,51–1,69
3. Державне регулювання цін на деякі види препаратів	8	7,53–8,47	0,2	1,6	1,51–1,69
4. Рівень інфляції	9	8,63–9,37	0,2	1,8	1,73–1,87
5. Регулювання маркетингових можливостей	9	8,63–9,37	0,2	1,8	1,73–1,87
Разом	–	–	1	8,4	7,98–8,82

Джерело: розраховано авторами.

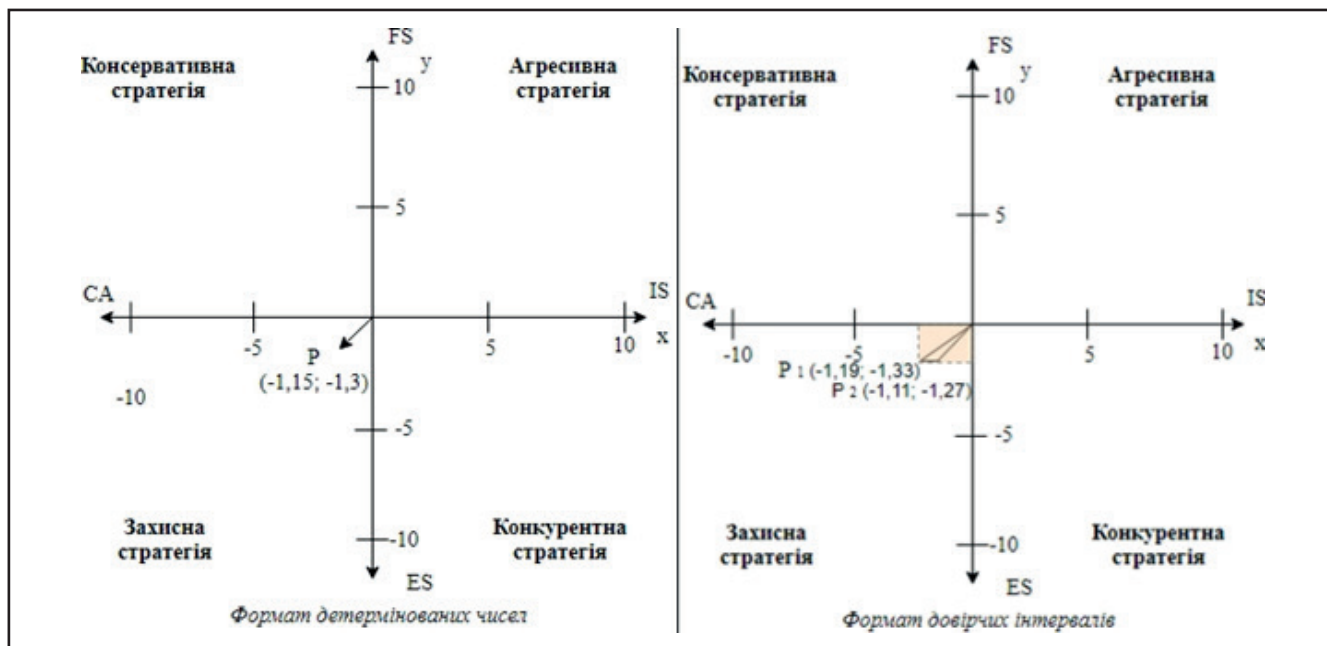


Рисунок 2. Вектор та трикутник рекомендованих стратегій АТ «Київмедпрепарат»

Джерело: створено авторами.

$$\Delta Me = 1,96 * (1,03 / 3,87) = 0,52$$

Інтервал для критерію «Стабільність отримання прибутку» становить:

$$9 - 0,52 \leq x \leq 9 + 0,52$$

Після проведення аналогічних розрахунків по усім критеріям, виводяться зважені оцінки факторів для SPACE-аналізу у форматі детермінованих чисел та для формату довірчих інтервалів (таблиця 3).

На основі визначених зважених оцінок було побудовано вектор рекомендованої стратегії з використанням детермінованих чисел та трикутник рекомендованих стратегій для формату довірчих інтервалів (рис. 2).

Як видно з рис. 2, вектор і трикутник рекомендованих стратегій потрапили до одного квадранту – захисної стратегії, що свідчить про те, що досліджуваному підприємству для утримання та покращення свого стратегічного становища на фармацевтичному ринку України рекомендується власне і застосувати цю стратегію, яка полягає у розробці механізму щодо подолання зовнішніх загроз. Для АТ «Київмедпрепарат» це може бути співробітництво з фармвиробниками закордоном, аби полегшити доступ до інноваційних розробок та нових технологій виробництва, адже саме інноваційні препарати на ринку фарм-індустрії України добре сприяють підвищенню конкурентних позицій підприємств.

Аналогічним чином був проведений SPACE-аналіз для ПАТ «Фармак» та ПрАТ «Дарниця». Отримані результати подані на рис. 3.

На рис. 3 видно, що трикутники рекомендованих стратегій вищезазначених підприємств потрапили до двох квадрантів (ПАТ «Фармак» – до захисної та конкурентної, а ПрАТ «Дарниця» до консервативної та захисної). Отже цим підприємствам аби успішно витримувати конкурентну боротьбу на фармацевтичному ринку України слід завчасно орієнтуватись на багатоваріантні сценарії стратегічної поведінки залежно від змін у зовнішньому середовищі, які очікують їх у майбутньому. І мати у своєму арсеналі альтернативні стратегії розвитку.

Висновки

SPACE-аналіз є ефективним методом визначення стратегічного становища підприємства. Фактори, які оцінюються у рамках цього аналізу потребують специфічних критеріїв відповідно до особливостей галузі, де здійснює діяльність досліджуване підприємство. Застосування SPACE-аналізу у форматі довірчих інтервалів є більш уточнюючим способом визначення подальшої стратегії діяльності досліджуваної компанії, адже при цьому форматі враховуються коливання впливу не тільки факторів, які оцінюються, а і кожного конкретного критерію, який був обраний у рамках факторів SPACE-аналізу.

Відповідно до результатів апробації у більшості випадків трикутник рекомендованих стратегій потрапляє до декількох квадрантів матри-

ці SPACE, що свідчить про те, що підприємствам потрібно розглядати не один стратегічний напрям розвитку, як при відкладанні вектора рекомендованої стратегії, коли проводиться SPACE-аналіз у форматі детермінованих чисел, а декілька. Розробляти як мінімум два варіанти стратегій, відповідно до ситуації, у якій знаходиться підприємство.

Розроблений алгоритм розрахунку довірчих інтервалів значно спростить проведення SPACE-аналізу в цілому у цьому форматі і підвищить обґрунтованість рішень, які приймаються в системі стратегічного управління підприємством при виборі стратегій розвитку.

Список використаних джерел

1. Балан В., Тимченко І. Формування стратегії розвитку підприємства на основі динамічного SPACE-аналізу. *Економічні науки*. 2016. №4 (144). С. 5–16.
2. Бондар М.І., Ершова Н.Ю. Методичний підхід до оцінювання стратегії суб'єктів господарювання на основі обліково-аналітичних даних стратегічного управлінського обліку. *Економічний аналіз*. 2015. №2. С. 251–261.
3. Грицанюк В.Ю. Застосування методу SPACE як інструменту бізнес-аналізу в управлінні готельного комплексу «Спартак». *Облік, аналіз, аудит та оподаткування: сучасні концепції розвитку: матеріали VII Всеукр. наук.-практ. студент. конф.* (Київ, 11 травня 2021 р.). Київ: КНЕУ, 2021. С. 328–329.
4. Михайлова Э.А., Эфимова П.Е. Применение SPACE-анализа для разработки стратегии машиностроительных предприятий. *Известия ВУЗов*. 2016. №04 (30). С. 40–47.
5. Офіційний сайт АТ «Київмедпрепарат». URL: <http://www.kievmedpreparat.com/>
6. Офіційний сайт ПАТ «Фармак». URL: <https://farmak.ua/>
7. Офіційний сайт КП «Артеріум». URL: <http://www.arterium.ua/>
8. Офіційний сайт ПрАТ «Дарниця». URL: <https://www.darnitsa.ua/>
9. Офіційний сайт «StatSoft». URL: <https://cutt.ly/cTvHfuP>
10. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. Львів: Новий світ–2000, 2003. 272 с.
11. Ремеслова О.Л. Методичний підхід до визначення корпоративної стратегії підприємства готельного господарства. *Торгівля і ринок України*. 2009. №27. С. 218–226.
12. Фаріон І.Д. Стратегічний аналіз: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2009. 635 с.

References

1. Balan V., Tymchenko I. Formuvannya stratehiyi rozvytku pidpryyemstva na osnovi dynamichnoho SPACE-analizu. *Ekonomichni nauky*. 2016. №4 (144). S. 5–16.
2. Bondar M.I., Yershova N.Yu. Metodychnyy pidkhid do otsynuyuvannya stratehiyi sub'yektiv hospodaryuvannya na osnovi oblikovo-analitychnykh danykh stratehichnoho upravlinsk'oho obliku. *Ekonomichnyy analiz*. 2015. №2. S. 251–261.
3. Hrytsanyuk V.Yu. Zastosuvannya metodu SPACE yak instrumentu biznes-analizu v upravlinni hotel'noho kompleksu «Spartak». *Oblik, analiz, audit ta opodatkovannya: suchasni kontseptsii rozvytku: materialy VII Vseukr. nauk.-prakt. student. conf.* (Kyiv, 11 travnya 2021 r.). Kyiv: KNEU, 2021. S. 328–329.
4. Mykhaylova Э.А., Efymova P.E. Prymenenye SPACE-analyza dlya razrabotky stratehiy mashmnostroytel'nykh predpryyaty. *Yzvestyya VUZov*. 2016. №04 (30). S. 40–47.
5. Ofitsiynnyy sayt AT «Kyivmedpreparat». URL: <http://www.kievmedpreparat.com/>
6. Ofitsiynnyy sayt PAT «Farmak». URL: <https://farmak.ua/>
7. Ofitsiynnyy sayt KP «Arterium». URL: <http://www.arterium.ua/>
8. Ofitsiynnyy sayt PrAT «Darnytsya». URL: <https://www.darnitsa.ua/>
9. Ofitsiynnyy sayt «StatSoft». URL: <https://cutt.ly/cTvHfuP>
10. Redchenko K.I. Stratehichnyy analiz u biznesi: navch. posib. L'viv: Novyy svit–2000, 2003. 272 s.
11. Remeslova O.L. Metodychnyy pidkhid do vyznachennya korporatyvnoyi stratehiyi pidpryyemstva hotel'noho hospodarstva. *Torhivlya i rynek Ukrainy*. 2009. №27. S. 218–226.
12. Farion I.D. Stratehichnyy analiz: navch. posib. Ternopil': TNEU, 2009. 635 s.

Дані про авторів

Крайнюченко Ольга Феодосіївна,

к.е.н., доцент кафедри маркетингу, Національний університет харчових технологій
e-mail: kraolfe@ukr.net

Шевчук Анастасія Андріївна,

магістрантка кафедри маркетингу, Національний університет харчових технологій
e-mail: a_shevchuck@ukr.net

Данные об авторах

Крайнюченко Ольга Феодосиевна,

к.э.н., доцент кафедры маркетинга, Национальный университет пищевых технологий

e-mail: kraolfe@ukr.net

Шевчук Анастасия Андреевна,

магистрантка кафедры маркетинга, Национальный университет пищевых технологий

e-mail: a_shevchuck@ukr.net

Data about the authors

Olga Krainiuchenko,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Marketing, National University of Food Technologies

e-mail: kraolfe@ukr.net

Anastasiia Shevchuk,

Master's student at the Department of Marketing, National University of Food Technologies

e-mail: a_shevchuck@ukr.net

УДК 339.332:658.8:004.832.28–043.86–021.6

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6090244>

МОЛНАР О.С.
МАКОВСЬКИЙ І.В.
КАСТРОВА М.С.

Стратегічні пріоритети розвитку збутової діяльності підприємств

Предметом дослідження є стратегічні пріоритети розвитку збутової діяльності підприємств.

Метою дослідження є визначення основних стратегічних напрямків регулювання виробничо-збутової діяльності підприємств.

Методи дослідження. У роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті визначено основні етапи стратегічного планування процесу збуту продукції. Наведено структурні складові виробничо-збутової стратегії підприємств. Окреслено чотири групи стратегій регулювання для визначення стратегічних пріоритетів у виробничо-збутовій діяльності підприємств. Сформульовано стратегічні напрямки регулювання виробничо-збутової діяльності підприємств.

Висновки. Визначено основні етапи стратегічного планування процесу збуту продукції. Сформульовано стратегічні напрямки регулювання виробничо-збутової діяльності підприємств, зокрема: збереження й зміцнення позиції на ринку шляхом інвестування для забезпечення росту з максимально можливою швидкістю; концентрація зусиль на підтримці сильних сторін бізнесу; велике інвестування в найбільш привабливі ринкові сегменти; підтримка здатності протидіяти конкурентам; забезпечення високої прибутковості шляхом підвищення продуктивності; обмежене розширення діяльності забезпечується за рахунок пошуку шляхів диверсифікації, не пов'язаної з високим ризиком, при цьому варто мінімізувати інвестиції й раціоналізувати всі виробничо-збутові операції; головний акцент на отримання прибутку шляхом захисту позицій на найбільш прибуткових сегментах; модернізації продукції; мінімізації інвестицій.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, збут, продукція, ринок, споживач, інформативність, інновації, інвестиції, ефективність.

МОЛНАР А.С.
МАКОВСКИЙ И.В.
КАСТРОВА М.С.

Стратегические приоритеты развития сбытовой деятельности предприятий

Предметом исследования являются стратегические приоритеты развития сбытовой деятельности предприятий.

Целью исследования является определение основных стратегических направлений регулирования производственно-сбытовой деятельности предприятий.

Методы исследования. В работе использованы диалектический метод научного познания, метод анализа и синтеза, сравнительный метод, метод обобщения данных.

Результаты работы. В статье определены основные этапы стратегического планирования процесса сбыта продукции. Приведены структурные составляющие производственно–сбытовой стратегии предприятий. Обозначены четыре группы стратегий регулирования для определения стратегических приоритетов в производственно–сбытовой деятельности предприятий. Сформулированы стратегические направления регулирования производственно–сбытовой деятельности предприятий.

Выводы. Определены главные этапы стратегического планирования процесса сбыта продукции. Сформулированы стратегические направления регулирования производственно–сбытовой деятельности предприятий, в частности: сохранение и укрепление позиции на рынке путем инвестирования для обеспечения роста с максимально возможной скоростью; концентрация усилий на поддержке сильных сторон бизнеса; большое инвестирование в наиболее привлекательные рыночные сегменты; поддержка способности противодействовать конкурентам; обеспечение высокой доходности путем повышения производительности; ограниченное расширение деятельности обеспечивается за счет поиска путей диверсификации, не связанной с высоким риском, при этом следует минимизировать инвестиции и рационализировать все производственно–сбытовые операции; главный акцент на извлечение прибыли путем защиты позиций на наиболее прибыльных сегментах; модернизации продукции; минимизации инвестиций.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, сбыт, продукция, рынок, потребитель, информация, инновации, инвестиции, эффективность.

MOLNAR O.S.
MAKOVSKYI I.B.
KASTROVA M.S.

Strategic priorities for the development of sales activities of enterprises

The subject of the study is the strategic priorities for the development of sales activities of enterprises.

The purpose of the study is to determine the main strategic directions of regulation of production and marketing activities of enterprises.

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 identifies the main stages of strategic planning of the product sales process. The structural components of the production and sales strategy of enterprises are given. Four groups of regulatory strategies for defining strategic priorities in the production and sales activities of enterprises are outlined. Strategic directions of regulation of production and sales activity of enterprises are formulated.

Conclusions. The main stages of strategic planning of the product sales process are identified. The strategic directions of regulation of production and sales activity of the enterprises are formulated, in particular: preservation and strengthening of a position in the market by investing for maintenance of growth with the maximum possible speed; concentration of efforts on support of business strengths; large investments in the most attractive market segments; maintaining the ability to counter competitors; ensuring high profitability by increasing productivity; limited expansion of activities is ensured by finding ways to diversify, not associated with high risk, while minimizing investment and streamlining all production and marketing operations; the main emphasis on making a profit by protecting positions in the most profitable segments; product modernization; investment minimization.

Keywords: enterprise, competitiveness, sales, products, market, consumer, information, innovations, investments, efficiency.

Постановка проблеми. У процесі регулювання економіки України підвищилась актуальність проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного регулювання збуту продукції. Значущість проблеми зростає внаслідок зміни ролі збутової політики в загальній системі управління підприємствами. Це спонукає дослідників шукати напрями, форми та інструменти організаційно-економічного механізму регулювання збуту продукції, які сприятимуть стабілізації позитивних тенденцій розвитку виробництва та відповідатимуть цілям реформування економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розробки збутової політики підприємств висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених І. Ансоффа, Л.В. Балабанової, Ф. Котлера, П.Г. Перерви, Р.А. Шнаппауфа та ін. Однак, низка теоретичних і прикладних аспектів регулювання збуту потребують подальшого дослідження.

Мета статті – визначення основних стратегічних напрямків регулювання виробничо-збутової діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. При визначенні стратегії регулювання збуту продукції необхідно виходити з оцінки діючих на державному, галузевому рівнях і на підприємстві стратегіях. Основні етапи стратегічного планування процесу збуту продукції наступні. Першим етапом є розробка місії – максимальне задоволення потреб споживачів у продукції. Система цілей регулювання збуту має декілька рівнів. Слід зазначити, що місія процесу регулювання збуту і субпідрядні цілі першого рівня є практично однаковими при

застосуванні підприємством будь-якої базової стратегії. Так, цілями першого рівня може виступати зростання обсягів збуту і частки ринку, забезпечення стабільного економічного становища підприємства. Стратегічні ж цілі другого рівня є специфічними для усіх підприємств, їхня пріоритетність визначається кожним суб'єктом господарювання окремо. Прикладом цілей другого порядку є досягнення переваг над конкурентами, збереження частки ринку.

Наступним етапом розробки стратегії є проведення всебічного аналізу збутової діяльності. Етапність проведення аналізу принципового значення не має, оскільки аналіз внутрішнього середовища викликає необхідність урахування і зовнішнього впливу, а вивчення впливу зовнішнього середовища в свою чергу вимагає аналізу внутрішніх факторів. Не викликає заперечень те, що взаємозв'язок між підприємством і його зовнішнім середовищем є головною характеристикою стратегічної діяльності. На рисунку наведено структурні складові виробничо-збутової стратегії підприємств.

Ефективне регулювання збуту промислової продукції неможливе без урахування темпів розвитку ринку, динаміки цін, потенційних можливостей джерел формування оборотного капіталу. Для узагальнення результатів діагностики зовнішніх умов збутової діяльності застосовується SWOT-аналіз, PEST-аналіз, аналіз стратегічної позиції та управлінський аналіз. Найбільш прийнятною для узагальнення результатів аналізу збутової діяльності є методика SWOT-ана-



Складові виробничо-збутової стратегії підприємств *

* складено авторами

лізу, в основу якої покладено теорію М. Портера про конкурентоспроможність організації у своїй сфері діяльності [9]. Дана методика дозволяє відслідковувати загрози й можливості, що знаходяться ззовні, а також сильні й слабкі сторони внутрішнього середовища. Найбільш важливі для майбутнього фактори називаються стратегічними й позначаються SWOT, де Strengths – сили, Weaknesses – слабкості, Opportunities – можливості, Threats – загрози.

Для визначення стратегічних пріоритетів у виробничо-збутовій діяльності підприємств можна виділити чотири групи стратегій регулювання: стратегія max – max (агресивна стратегія); стратегія max – min (конкурентна стратегія); стратегія min – max (консервативна стратегія); стратегія min – min (оборонна стратегія).

Використання «агресивної» стратегії дозволяє регулювати виробничо-збутову діяльність підприємств у напрямі експортної орієнтації виробництва, використовуючи при цьому такі конкурентні переваги, як використання нових технологій, кваліфіковані кадри, відносно низькі ціни на продукцію, а також вигідне місцезнаходження підприємств. На даному етапі доцільними є наступні складові виробничо-збутової стратегії: зовнішньоекономічної, інноваційно-інвестиційної діяльності, стимулювання персоналу.

Застосування «конкурентної» стратегії передбачає регулювання виробничо-збутової діяльності підприємств у напрямі більш повного використання сильних сторін, урахування яких може певним чином зменшити загрози. У даному випадку слід використовувати такі стратегії: товарну (диверсифікації), ціноутворення, зовнішньоекономічної і інноваційно-інвестиційної діяльності.

«Консервативна» стратегія спрямована на зменшення впливу слабких внутрішніх факторів за рахунок шансів: зацікавленості інвесторів, зростання попиту на продукцію, підтримки держави. Доцільно використовувати стратегію взаємодії з постачальниками і зниження виробничих витрат.

«Оборонна» стратегія є дуже небезпечною і в деяких випадках передбачає ліквідацію виробництва або необхідність застосування інших організаційних заходів, зокрема, поглинання іншими сферами бізнесу для того, щоб мінімізувати вплив негативних факторів на діяльність підприємств. Можливими у даному випадку є стратегії зниження виробничих витрат, товарна, ціноутворення.

Усі стратегічні напрямки регулювання виробничо-збутової діяльності підприємств можуть бути сформульовані у такий спосіб:

1. Збереження й зміцнення позиції на ринку шляхом інвестування для забезпечення росту з максимально можливою швидкістю; концентрація зусиль на підтримці сильних сторін бізнесу.

2. Велике інвестування в найбільш привабливі ринкові сегменти; підтримка здатності протидіяти конкурентам; забезпечення високої прибутковості шляхом підвищення продуктивності.

3. Обмежене розширення діяльності забезпечується за рахунок пошуку шляхів диверсифікації, не пов'язаної з високим ризиком, при цьому варто мінімізувати інвестиції й раціоналізувати всі виробничо-збутові операції.

4. Головний акцент на отримання прибутку шляхом захисту позицій на найбільш прибуткових сегментах; модернізації продукції; мінімізації інвестицій.

Висновки

Визначено основні етапи стратегічного планування процесу збуту продукції. Сформульовано стратегічні напрямки регулювання виробничо-збутової діяльності підприємств, зокрема: збереження й зміцнення позиції на ринку шляхом інвестування для забезпечення росту з максимально можливою швидкістю; концентрація зусиль на підтримці сильних сторін бізнесу; велике інвестування в найбільш привабливі ринкові сегменти; підтримка здатності протидіяти конкурентам; забезпечення високої прибутковості шляхом підвищення продуктивності; обмежене розширення діяльності забезпечується за рахунок пошуку шляхів диверсифікації, не пов'язаної з високим ризиком, при цьому варто мінімізувати інвестиції й раціоналізувати всі виробничо-збутові операції; головний акцент на отримання прибутку шляхом захисту позицій на найбільш прибуткових сегментах; модернізації продукції; мінімізації інвестицій.

Список використаних джерел

1. Архангельський Ю. Про необхідність державного планування ринкової економіки. Економіка України. 2004. № 3. С. 47–52.
2. Важинський Ф. А., Колодійчук А. В. Маркетингові дослідження в системі управління конкурентоспроможністю підприємств. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (1). С. 125–130.

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. Гаврилко П. П., Лалакулич М.Ю., Колодійчук А. В. Основні фактори виникнення кризових явищ на промислових підприємствах. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. 2012. Вип. 22.4. С. 158–164.

5. Колодійчук А. В., Гуштан Т.В., Молнар О.С., Василюха Н.В., Чобаль Л.Ю. Міжнародні перевезення в міжнародній економіці: підручник. Львів: Вид-во НН-ВК «АТБ», 2021. 189 с.

6. Колодійчук А. В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. №5/1(132). С. 58–62.

7. 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.

8. Колодійчук А. В., Пісний В. М., Семчук Ж. В. Сутність інновацій, структура та основні етапи інноваційного процесу. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (9). С. 191–196.

9. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительных предприятиях. Х.: Основа, 1993. 288 с.

10. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (8). С. 183–187.

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. Arkhanhelsky, Yu. (2004). Pro neobkhidnist' derzhavnoho planuvannya rynkovoyi ekonomiky [On the need for state planning of a market economy]. *Ekonomika Ukrainy – Ukraine economy*, 3, 47–52. [in Ukrainian].

2. Vazhynskyy, F. A., & Kolodiychuk, A. V. (2009). Marketynhovi doslidzhennya v systemi upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpryyemstv [Marketing research in the system of competitiveness management of enterprises]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (1) (pp. 125–130). [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 Ukrainy* [Scientific Bulletin of

National Forestry University of Ukraine]: Vol. 21 (11) (pp. 201–205). [in Ukrainian].

4. Havrylko, P. P., Lalakulych, M. Yu., & Kolodiychuk, A. V. (2012). Osnovni factory vynyknennya kryzovykh yavysch na promyslovykh pidpryyemstvakh [The main factors of emergence of crisis phenomena in industrial enterprises]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 22 (4) (pp. 158–164). [in Ukrainian].

5. Kolodiychuk, A. V., Hushtan, T. V., Molnar, O. S., Vasylykha, N. V., & Chobal, L. Yu. (2021). Mizhnarodni perevezennya v mizhnarodniy ekonomitsi [International transportation in the international economy]: Textbook. Lviv: ATB Publishing [in Ukrainian].

6. Kolodiychuk, A. V. (2012). Informatsiya yak faktor innovatsiynoho rozvytku ekonomiky [Information as a factor of innovation development of the economy]. In *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini* [Formation of market relations in Ukraine]: Vol. 5/1 (132) (pp. 58–62). [in Ukrainian].

7. Kolodiychuk, A. V., & Pisnyy, V. M. (2009). Osoblyvosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy [Features of functioning of machine-building enterprises at the current stage of development of the economy of Ukraine]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (13) (pp. 172–178). [in Ukrainian].

8. Kolodiychuk, A. V., Pisnyy, V. M., & Semchuk, Zh. V. (2009). Sutnist' innovatsiy, struktura ta osnovni etapy innovatsiynoho protsesu [The essence of innovation, the structure and the main stages of the innovation process]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (9) (pp. 191–196). [in Ukrainian].

9. Pererva, P. G. (1993). Upravleniye marketingom na mashinostroitel'nykh predpriyatiyakh [Marketing management at machine-building enterprises]. Kharkiv: Osнова. [in Russian].

10. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). Teoretichni aspekty upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpryyemstv [Theoretical aspects of enterprise competitiveness management]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (8) (pp. 183–187). [in Ukrainian].

11. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). Upravlinnya konkurentospromozhnisty mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy [Management of competitiveness of machine-building enterprises at the present stage of development of Ukrainian economy]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy*

iny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (10) (pp. 222–227). [in Ukrainian].

Дані про авторів

Молнар Олександр Сергійович,

к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Маковський Ігор Васильович,

магістр, економічний факультет, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Кастрова Марія Сергіївна,

магістр, економічний факультет, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Данные об авторах

Молнар Александр Сергеевич,

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономической теории, ГВУЗ «Ужгородский национальный университет»
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Маковский Игорь Васильевич,

магистр, экономический факультет, ГВУЗ «Ужгородский национальный университет»
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Кастрова Мария Сергеевна,

магистр, экономический факультет, ГВУЗ «Ужгородский национальный университет»
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Data about the authors

Oleksandr Molnar,

Ph.D. of Economics, Associate Professor, Head of the Department of Economic Theory, Uzhhorod National University
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Ihor Makovskyi,

Master's degree, Faculty of Economics, Uzhhorod National University
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Mariya Kastrova,

Master's degree, Faculty of Economics, Uzhhorod National University
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Співвідношення понять «глибинна держава» та «тіньова «автономна» влада»	7
МЕЛЬНИКОВА Т.В. Грошово-кредитна політика держави: узгодження цілей та інструментів її реалізації	23
ХАЛІЛЯЄВА О.В., ПУЗИРЬОВА П.В. Сутність та значення економічного потенціалу, його місце в економіці країни: сучасний аспект в умовах сталого розвитку.....	33
ГЕЙКО Т.Ю. Напрямки покращення бізнес середовища в Україні в умовах цифрових трансформацій	40

Інноваційно-інвестиційна політика

ДОВБУШ В.І. Інноваційний потенціал як інструмент забезпечення інноваційного розвитку підприємства.....	46
ПУЗИРЬОВА П.В. Оцінювання сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств України в умовах сталого розвитку.....	52
КЛИМЕНЧУКОВА Н.С., ЛЕВЧЕНКО В.В. Інституціональне забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в економіці знань.....	60

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

КРАВЧЕНКО М.Ф., ПІДДУБНИЙ В.А., ЛОШЕНЮК І.Р. Науково-практичні основи конструювання харчових продуктів функціонального призначення	68
СТУДІНСЬКА Г.Я., СТУДІНСЬКИЙ В.А. Психолінгвістичні фактори формування асоціативного сприйняття бренду.....	73
УШЕНКО Н.В., КОСТІКОВА К.О. Адаптаційні зміни у системі фінансово-економічної безпеки бізнесу України в умовах пандемії.....	82
ЧУМАЧЕНКО О.М., КРИВОВ'ЯЗ Є.В., ОСТАПЕНКО В.С. Використання земельно-ресурсного потенціалу в умовах спільної аграрної політики ЄС	91
ЗОРІНА О.А., ПЕТРАКОВСЬКА О.В., ЮРЧЕНКО О.А. Фінансова та податкова звітність суб'єктів малого підприємництва	100
БРИГЛЕВИЧ Г.М., ВОЙТЕНКО О.А. Стратегічне управління підприємницькою діяльністю в туристичній сфері	106
АКСЕЛЬРОД Р.Б., ШПАКОВ А.В., РИЖАКОВА Г.М. Економіко-управлінські предиктори трансформації операційних систем будівельного девелопменту в умовах цифровізації економіки	113
КРАЙНЮЧЕНКО О.Ф., ШЕВЧУК А.А. Удосконалення методичних підходів до визначення стратегії розвитку підприємства методом sparse-аналізу.....	121
МОЛНАР О.С., МАКОВСЬКИЙ І.В., КАСТРОВА М.С. Стратегічні пріоритети розвитку збутової діяльності підприємств.....	130

СОДЕРЖАНИЕ

Макроэкономические аспекты современной экономики

ПРЕДБОРСКИЙ В.А. Соотношение понятий «глубинное государство» и «теневая «автономна» власть».....	7
МЕЛЬНИКОВА Т.В. Денежно-кредитная политика государства: согласование целей и инструментов ее реализации.....	23
ХАЛИЛЯЕВА Е.В., ПУЗЫРЁВА П.В. Сущность и значение экономического потенциала, его место в экономике страны: современный аспект в условиях устойчивого развития.....	33
ГЕЙКО Т.Ю. Направления улучшения бизнес среды в Украине в условиях цифровых трансформаций.....	40

Инновационно-инвестиционная политика

ДОВБУШ В.И. Инновационный потенциал как инструмент обеспечения инновационного развития предприятия.....	46
ПУЗЫРЁВА П.В. Оценка современного состояния инновационной деятельности промышленных предприятий Украины в условиях устойчивого развития.....	52
КЛИМЕНЧУКОВА Н.С., ЛЕВЧЕНКО В.В. Институциональное обеспечение инновационного развития предпринимательства в экономике знаний.....	60

Экономические проблемы развития отраслей и видов экономической деятельности

КРАВЧЕНКО М.Ф., ПОДДУБНИЙ В.А., ЛОШЕНЮК И.Р. Научно-практические основы конструирования пищевых продуктов функционального назначения.....	68
СТУДИНСКАЯ Г.Я., СТУДИНСКИЙ В.А. Психолингвистические факторы формирования ассоциативного восприятия бренда.....	73
УШЕНКО Н.В., КОСТИКОВА К.А. Адаптационные изменения в системе финансово-экономической безопасности бизнеса Украины в условиях пандемии.....	82
ЧУМАЧЕНКО А.Н., КРИВОВЯЗ Е.В., ОСТАПЕНКО В.С. Использование земельно-ресурсного потенциала в условиях общей аграрной политики ЕС.....	91
ЗОРИНА Е.А., ПЕТРАКОВСКАЯ Е.В., ЮРЧЕНКО А.А. Финансовая и налоговая отчетность субъектов малого предпринимательства.....	100
БРИГИЛЕВИЧ Г.М., ВОЙТЕНКО О.А. Стратегическое управление предпринимательской деятельностью в туристической сфере.....	106
АКСЕЛЬРОД Р.Б., ШПАКОВ А.В., РЫЖАКОВА Г.М. Экономико-управленческие предикторы трансформации операционных систем строительного девелопмента в условиях цифровизации экономики.....	113
КРАЙНЮЧЕНКО О.Ф., ШЕВЧУК А.А. Совершенствование методических подходов к определению стратегии развития предприятия методом спассе-анализа.....	121
МОЛНАР А.С., МАКОВСКИЙ И.В., КАСТРОВА М.С. Стратегические приоритеты развития сбытовой деятельности предприятий.....	130

CONTENT

Macro-economic aspects of modern economy

PREDBORSKIJ V.A. Relationship between the concepts of «deep state» and «shadow «autonomous» power»	7
MELNIKOVA T.V. Monetary policy of the state: coordination of goals and tools for its implementation.....	23
KHALILIAEVA O.V., PUZYROVA P.V. The essence and significance of economic potential, its place in the country's economy: a modern aspect in the conditions of sustainable development.....	33
HEIKO T.U. Directions for improving the business environment in Ukraine in the context of digital transformation	40

Innovation and investment policy

DOVBUSH V.I. Innovative potential as a tool for ensuring innovative development of an enterprise	46
PUZYROVA P.V. Evaluation of the current state of innovative activities of industrial enterprises of Ukraine in the conditions of sustainable development.....	52
KLYMENCHUKOVA N.S., LEVCHENKO V.V. Institutional support for new business development in the knowledge economy	60

Economic problems of development of branches and types of economic activity

KRAVCHENKO M.F., PIDUBNIY V.A., LOSHENIUK I.R. Scientific and practical bases of designing food products of functional purpose	68
STUDINSKA G.Ya., STUDINSKIY V.A. Psycholinguistic factors of formation associative perception of the brand	73
USHENKO N.V., KOSTIKOVA K.O. Adaptation changes in the system of financial and economic security of Ukrainian business in a pandemic condition	82
CHUMACHENKO A.N., KRYVOVIAZ Ye.V., OSTAPENKO V.S. Use of land resource potential in the conditions of the common agrarian policy of the EU	91
ZORINA E.A., PETRAKOVSKAYA E.V., YURCHENKO O.A. Financial and tax reporting of small businesses.....	100
BRAHILEVYCH H.M., VOITENKO O.A. Strategic business management in tourism	106
AKSELROD R.B., SHPAKOV A.V., RYZHAKOVA G.M. Economic and management predictors of the transformation of operating systems for construction development in the context of digitalization of the economy.....	113
KRAINIUCHENKO O.F., SHEVCHUK A.A. Improvement of methodological approaches to determining an enterprise development strategy by the method of space analysis	121
MOLNAR O.S., MAKOVSKIY I.B., KASTROVA M.S. Strategic priorities for the development of sales activities of enterprises	130

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

№12 (247) 2021 р.

Періодичність – щомісячник

Головний редактор Студінська Г.Я.
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 30.12.2021 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 16,74.
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

№12 (247) 2021 р.

Периодичность–ежемесячник

Главный редактор Студинская Г.Я.
Компьютерная верстка и дизайн Сердюк В.Л.

Подписано в печать 30.12.2021 р.
Формат 60x84 1/8. бумага офсетная
Усл. печатных. листов 16,74.
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.12 (247) 2021

Frequency – monthly

Editor-in-Chief G. Studinska
Computer design and design V.Serdyuk

Signed for printing on 30.11.2021.
Format 60*84. 1/8. Paper offset
Conditional Printed Sheets 16,74.
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