

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (217)**

Київ 2019

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 6 (217). – К., 2019. – 136 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІМЕ

Протокол №4 від 18.04.2019 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 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

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 акредитованого Міністерства науки і освіти Республіки Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, професор, доктор наук, завідувач кафедри мікроекономіки, факультет економіки і менеджменту, Щецинський університет, Польща

Друковане періодичне видання «Формування ринкових відносин в Україні»

внесене в міжнародну базу даних періодичних видань:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Індексування і реферування: Україніка Наукова, Джерело, Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru

Міжнародні інформаційні та наукометричні бази даних: Російський індекс наукового цитування (РИНЦ), CyberLeninka, Google Scholar, Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського.

Формування ринкових відносин в Україні, 2019. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12445ГПР від 20.02.2017 року

© Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, 2019

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

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

**Сборник научных трудов
№6 (217)**

Киев 2019

**Формирование рыночных отношений в Украине: Сборник научных трудов
Вып. 6 (217). К., 2019. – 136 с.**

Рекомендовано Ученым Советом ГНИИМЭ
Протокол №4 от 18.04.2019 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 06.11.2014 №1279 данный сборник отнесен к научным профессиональным изданиям Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (перечень №1, раздел «Экономические науки»).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

МЕЖДУНАРОДНАЯ РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

АГНЕШКА ДЗЮБИНСКА, доктор философии Экономический университет г. Катовице, Польша, профессор кафедры менеджмента предприятия
АДАМ САМБОРСКИЙ, доктор философии Экономический университет г. Катовице, Польша, профессор кафедры менеджмента предприятия
АНАТОЛИЙ ЗИНОВЬЕВИЧ КОРОБКИН, доцент, к.э.н., заведующий кафедрой экономических и правовых дисциплин ЗО «Белорусский торгово–экономический университет потребительской кооперации», Беларусь, Гомель
ВИРГИНИЯ ЮРЕНИЕНЕ, профессор, доктор наук, заведующий кафедрой философии и культурологии, Каунасский факультет, Вильнюсский университет, Литва
ГОРБОВ АРТУР ЮЛИАНОВИЧ, профессор, доктор технических наук, Словацкая Академия аграрных наук, член отделения экономики и менеджмента, (Словакия)
ДИАНА СПУЛБЕР, доктор философии, Университет Генуи, ассистент профессора кафедры философии обществ, г. Генуя (Италия)
ИВАН ТЕНЕВ ДМИТРОВ, профессор, доктор экономических наук, Университет «проф. д–р Асен Златаров», заведующий кафедрой экономики и управления, г. Бургас (Болгария)
МИТАР ЛУТОВАЦ, профессор, доктор технических наук, Университет Унион им. Николая Тесла, факультет индустриального управления, заведующий кафедрой технологий, г. Белград (Сербия)
ЮРАЙ СИПКО, профессор, доктор экономических наук, Словацкая Академия наук, директор института экономических исследований, г. Братислава Словакия)
СОФИЯ ВИШКОВСКАЯ, профессор, доктор наук, заведующий кафедрой организации и управления (факультет управления) Технологически–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», Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru

Международные информационные и наукометрические базы данных: Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), CyberLeninka, Google Scholar, Национальная библиотека Украины имени В.И. Вернадского.

Формирование рыночных отношений в Украине, 2019. 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, 2019

State Scientific Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

**Collection of scientific works
№6 (217)**

Kyiv 2019

**Market Relations Development in Ukraine: Collection of scientific works
Volume 6 (217). K., 2019. – 136 p.**

Recommended by the Academic Council SSRIEM

Protocol No. 4 dated April 18, 2019

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 Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine dated November 6, 2014, No. 1279 this collection is classified to scientific professional editions of Ukraine, where the results of dissertation papers for obtaining the doctor and candidate of sciences degrees may be published (list number 1, section «Economic sciences»).

EDITORIAL BOARD

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

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

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

Printed periodical «Market Relations Development in Ukraine»

Included in the international database of periodicals:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Indexing and reviewing: Ukrainika Naukova, Dzherelo, Scientific Electronic Library eLIBRARY.ru

International information and scientometric data base: Russian Science Citation Index (RISC), CyberLeninka, Google Scholar, National Library of Ukraine after V.I. Vernadskiy

Market Relations Development in Ukraine, 2019. 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, 2019

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.92:339.97

DOI: 10.5281/zenodo.3375512
СТУДІНЬКА Г.Я.

Брендинг як інструмент модернізації архітектури національної економіки

Предмет дослідження – архітектура національного бренду та архітектура національної економіки.

Метою даного дослідження є визначення зв'язку між архітектурою національного бренду та секторальною структурою (архітектурою) національної економіки.

Методологія дослідження – запропоновано автором.

Результати роботи. Встановлено різницю між архітектурою національного бренду та економічною архітектурою (секторальною структурою) національної економіки. Запропонована методика розрахунку приросту ВВП в умовах зміни архітектури національної економіки. Обґрунтовано наявність взаємного впливу між архітектурою національного бренду та архітектурою національної економіки.

Висновки. Між архітектурою національного бренду та архітектурою (секторальною структурою) національної економіки існує взаємний вплив, що потребує управління ними. Ефективна архітектура національної економіки забезпечує узгодженість стратегічної мети та потенціалу об'єктів брендингу, стабільність, ефективність їх розвитку та конкурентоспроможність, що інтегрує сумарно конкурентоспроможність національної економіки.

Ключові слова: архітектура національного бренду, архітектура (секторальна структура) національної економіки, бренд.

СТУДИНСКАЯ Г.Я.

Брендинг как инструмент модернизации архитектуры национальной экономики

Предмет исследования – архитектура национального бренда и архитектура национальной экономики.

Целью данного исследования является определение связи между архитектурой национального бренда и секторальной структурой (архитектурой) национальной экономики.

Методология исследования – предложено автором.

Результаты работы. Установлена разница между архитектурой национального бренда и экономической архитектурой (секторальной структурой) национальной экономики. Предложена

методика расчета прироста ВВП при условии изменения архитектуры национальной экономики. Обосновано наличие взаимного влияния между архитектурой национального бренда и архитектурой национальной экономики.

Выводы. Между архитектурой национального бренда и архитектурой (секторальной структурой) национальной экономики существует взаимное влияние, что требует управления ними. Эффективная архитектура национальной экономики обеспечивает согласованность стратегических целей и потенциала объектов брендинга, стабильность, эффективность их развития и конкурентоспособность, интегрирующей суммарно конкурентоспособность национальной экономики.

Ключевые слова: архитектура национального бренда, архитектура (секторальная структура) национальной экономики, бренд.

STUDINSKA G.Y.

Branding as a tool to modernization the architecture of the national economy

The subject of research is the architecture of the national brand and the architecture of the national economy.

The purpose of this study is to determine the link between the architecture of the national brand and the sectoral structure (architecture) of the national economy.

Methodology of the research was proposed by the author.

Results of work. The difference between the architecture of the national brand and the economic architecture (sectoral structure) of the national economy is established. The method of calculation of GDP growth in the conditions of changing the architecture of the national economy is proposed. The existence of mutual influence between the architecture of the national brand and the architecture of the national economy is substantiated.

Conclusions. There is a mutual influence between the architecture of the national brand and the architecture (sectoral structure) of the national economy, that requires management of both of. Effective national economy architecture ensures the coherence of the strategic goal and potential of branding facilities, stability, efficiency of their development and competitiveness, which integrates the overall competitiveness of the national economy.

Key words: national brand architecture, architecture (sectoral structure) of the national economy, brand.

Постановка проблеми. Теоретичне обґрунтування будь-якого поняття потребує свого роду експлікації, що встановлює його зв'язок з іншими категоріями цієї предметної області. Саме тому, стосовно національного бренду країни доречно розглянути його архітектуру, яка полягає в упорядкуванні системи територіальних брендів, що щільно корелюють із територіальною галузевою структурою з виокремленням пріоритетних, сенситивних напрямків розвитку та має бути регульованою відповідно прогнозованим кон'юнктурним змінам світового ринку, що забезпечує її конкурентоспроможність на ньому. Гнучкість секторальної структури національної економіки забезпечує їй ефективний розвиток та можливість країни відповідати високому світовому технологічному розвитку, бути конкурентоспроможною на світовому ринку това-

рів та послуг. Держава має контролювати, оцінювати, корегувати – управляти секторальною структурою національної економіки з метою забезпечення її відповідності світовій кон'юктурі, а також архітектурою національного бренду, що має певний вплив на секторальну структуру. В іншому випадку країна стикається із непаритетним економічним обміном товарів та послуг, втрачає можливість продукувати товари із високою доданою вартістю, що створює економічну небезпеку технологічної залежності від більш розвинутих країн, а в подальшому і політичної залежності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бренд досліджували концептуально такі відомі науковці як Д. А. Аакер [1], Ж.-Н. Капферер [2], К. Л. Келлер [3], концепції яких передбачають розгляд функцій, які виконує бренд, дослідження його архітектури, аналіз інструментів просуван-

ня бренду, моделювання бренду та доводить його економічну ефективність. Разом з тим, в цих та інших дослідженнях бренду превалює мікроекономічний підхід на рівні товару, підприємства; фрагментарний підхід, який передбачає дослідження декількох аспектів, окремих форм бренду, тобто наукові дослідження знаних брендологів присвячені виключно комерційним формам бренду. Некомерційні форми, зокрема територіальні бренди, в т.ч. національні бренди країн, як розвиток теорії брендингу, вивчаються іншими дослідниками, зокрема, С. Анхольтом.

Недосліджені частини проблеми. Потенціал територіального брендингу залишається невичерпаним для просування країни у світовому просторі, а тому потребує поглибленого розгляду, подальшого розвитку та вдосконалення теоретичних основ та практичних інструментів його впровадження. В контексті даного дослідження головує питання визначення зв'язку між архітектурою національного бренду та секторальною структурою (архітектурою) національної економіки, що є метою даного дослідження.

Новизна дослідження полягає у встановленні різниці між архітектурою територіального бренду, економічною архітектурою території, визначенні зв'язку між ними, а також у запропонованому підході щодо розрахунку ВВП за рахунок впливу брендингу на архітектуру національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Загальний перелік функцій, що притаманні бренду, їх характеристика проаналізовано у [5]. Разом з тим, реалізація кожної функції має певну специфіку щодо різних форм бренду. Національний бренд країни, що знаходиться на найвищому рівні ієрархії територіальної форми бренду, також має особливості.

Управлінська функція бренду національної економіки реалізується протягом всього його життєвого циклу: створення, розвитку, просування через логічну послідовність здійснюваних в її рамках дій та визначену архітектуру, в рамках якої завершується її органічне відокремлення. Саме управлінська функція бренду національної економіки характеризується певним комплексом дій, прийомів, способів, що забезпечують системний підхід до розвитку бренду країни, вибору оптимальної моделі та архітектури, формування ефективного комплексу бренд-менеджменту тощо. Реалізація управлінської функції знаходиться безпосередньо в компетенції органів державної влади та місце-

вого самоуправління, що відповідають за формування певних інституційних умов, які стимулюють (або стримують) розвиток бізнес середовища у потрібному стратегічному напрямку. Ефективна реалізація управлінської функції бренду країни здійснюється через оптимізацію архітектури національного бренду та секторальної структури (архітектури) національної економіки, що створюють умови продукування високої доданої вартості, просування країни в міжнародному середовищі, формування лояльності до держави як власного населення, так і іноземних громадян.

Дії з формування та управління брендом країни здійснюються циклічно, виходячи на новий якісний рівень розвитку національного бренду, який окреслюється та підтримується його архітектурою. Динамічні зміни архітектури національного бренду будуть сприяти його подальшому розвитку і, навпаки, сталість, застарілість, невідповідність сучасним тенденціям та зовнішнім викликам будуть виступати стримуючим фактором для економічного розвитку як бренду країни, так і власне країни в цілому.

Важливо розрізнити архітектуру національного бренду та секторальну структуру (архітектуру) національної економіки. Перша характеризується ієрархією та співвідношенням територіальних брендів (селищ, міст, регіонів, міжрегіональних об'єднань, СЕЗ, туристичних зон, країни, тощо). Остання визначається галузевою структурою визначеної території, тобто його економічною архітектурою. З однієї сторони, рівень розвитку територіального бренду залежить від рівня його економічної архітектури, адже наявність високотехнологічних виробництв, прибуткових галузей стимулюють до подальшого розвитку територіальних брендів через їх просування в оточуючому середовищі, залучення інвестицій, кваліфікованого персоналу, туристів. З іншої сторони, розвиток територіального бренду стимулює до зміни економічну структуру території, пошуку ефективних напрямів її економічного розвитку. Наявність такого взаємного впливу щодо загального розвитку оптимізує бажаний економічний результат, дозволяє використовувати синергію такої взаємодії для підтримки відповідності зовнішній кон'юктурі.

Новий цикл розвитку національної економіки у бренд-орієнтованому форматі забезпечує якісні зміни у структурі (архітектурі) національної економіки на користь розвитку пріоритетних (на поточний момент) галузей, яким притаманна

властивість генерувати відносно більшу додаткову вартість та забезпечувати динамічний економічний розвиток країни.

Дослідження архітектури національної економіки, її ресурсного потенціалу країни (природного, інтелектуального, фінансового, енергетичного), ефективності виробничого, державного менеджменту допоможе виокремити оптимальний шлях до реалізації власних можливостей країни.

Корисно встановити характер та напрям співвідношення архітектури національної економіки та архітектури національного бренду, в якому остання виступає в ролі кон'юнктурного ідентифікатора для першої. Національний бренд країни сигналізує про необхідність певних технічних та технологічних зрушень в архітектурі національної економіки відповідно до кон'юнктурних у світовій економіці через фіксацію змін у напрямках галузевих потоків інвестиційних вливань, спалаху наукових винаходів, споживчих очікувань. Отже, можна стверджувати, що архітектура національного бренду є формою, зовнішнім проявом, ідентифікатором рівня сучасності архітектури національної економіки, яка визначає зміст, ефективність та конкурентоспроможність країни, її товарів та послуг, що в подальшому забезпечує гідний рівень життя населення країни.

Архітектура національного бренду визначає характер управління ним через зв'язки між окремими (комерційними та некомерційними) брендами загальної системи, які забезпечують її стійкість, збалансованість, дієздатність, рухливість, мобільність, здатність оперативно реагувати на внутрішні та зовнішні зміни. Зв'язки між територіальними брендами різних рівнів (містечок, міст, регіонів) утворюють в архітектурі вертикаль підпорядкування та встановлюють чітку субординацію між брендами вищого та нижчого рівнів. Зв'язки між брендами одного рівня є горизонтальними, що передбачає певну узгодженість розвитку, але виключає підпорядкованість одного бренду іншому. Зв'язки між окремими брендами загальної архітектури національного бренду упорядковуються відповідно до функцій кожного бренду та створюють умови для координації дій щодо розвитку всієї архітектури бренду. Зокрема, територіальні бренди Трускавця, Буковеля, Львова залучають туристів в ці регіони та відіграють загальну роль туристичного ідентифікатора країни в цілому.





































Розуміння архітектури національного бренду дозволяє визначити координати (підпорядкованість та зв'язки) кожного бренду у загальній системі та обрати оптимальні інструменти управління як окремими брендами системи, так і національним брендом в цілому. До найважливіших властивостей архітектури національного бренду відносимо: вертикальне підпорядкування, що передбачає пріоритет територіального бренду вищого рівня; взаємозалежність всіх рівнів системи; розподіл стратегічних функцій, які забезпечують перспективи розвитку бренду країни та тактичних завдань. Вибір системи управління в межах визначеної архітектури національного бренду впливає у подальшому на його розвиток; неадекватність системи управління національним брендом обраній архітектурі призводить до втрати споживчої лояльності до бренду, що проявляється, перш за все, у зменшенні туристичного потоку, обсягу прямих іноземних інвестицій, зменшенні вартості бренду країни у світовому рейтингу національних брендів, а це, в свою чергу, погіршує імідж країни, її економічну привабливість, які призводять до загальної стагнації та економічного регресу.

Конкурентоспроможність національних економік світу, ефективність розвитку забезпечується багатьма чинниками, серед яких суттєву роль відіграє характерні пропорції економічної архітектури. Дані, що представлені в табл. 1, демонструють секторальну структуру (економічну архітектуру) 36 найбільших національних економік світу по показнику ВВП в 2015 році. Інформація щодо вартості національних брендів частково є недоступною.

Порядок розташування країн у переліку здійснений не за розміром ВВП, а за питомою вагою послуг, що формують третинний сектор економіки в кожній країні.

Зауважимо, що тільки 19 країн мають питому вагу третинного сектору, що переважає середньо світову – 63,6%, дванадцять з яких є європейськими державами, дві – північно американськими (США та Канада), та 2 азійськими, кожна з яких є лідером економічного розвитку та соціальних стандартів населення в своїх регіонах. Аналіз секторальної структури національних економік підтверджує можливість розвитку третинного сектора в країнах, продуктивність праці яких в сільському господарстві та промисловості настільки є високою, що починає стимулювати

Таблиця 1. Архітектура національних економік окремих країн світу

Країна	ВВП 2015 млрд дол. США	Сільське го- сподарство	Промис- ловість	Послуги	Вартість бренду країни (млрд дол. США)
Світ	75 213	5.9%	30.5%	63.6%	–
 США	17 947	1.12%	19.1%	79.7%	19 703
 Франція	2 488	1.9%	18.3%	79.8%	2 158
 Греція	246	3.3%	17.9%	78.9%	–
 Велика Британія	2 650	0.7%	21%	78.3%	3 010
 Бельгія	470	0.7%	21.6%	77.7%	–
 Данія	347	4.5%	19.1%	76.4%	–
 Нідерланди	770	2.8%	24.1%	73.2%	1 000
 Італія	1 853	2%	24.2%	73.8%	1 445
 Іспанія	1 252	3.3%	24.2%	72.6%	872
 Японія	4 730	1.2%	27.5%	71.4%	2 541
 Швеція	517	1.8%	26.9%	71.3%	814
 Німеччина	3 495	0.8%	28.1%	71.1%	4 166
 Швейцарія	663	1.3%	27.7%	71%	1 024
 Канада	1 532	1.8%	28.6%	69.6%	2 040
 Австралія	1 257	4%	26.6%	69.4%	1 403
 Австрія	387	1.5%	29.5%	69%	–
 Бразилія	1 770	5.4%	27.4%	67.2%	1 171
 Тайвань	519	1.3%	32%	66.9%	–
 Південна Африка	341	2.5%	31.6%	65.9%	–
 Польща	467	3.4%	33.6%	63%	566
 Туреччина	756	8.9%	28.1%	63%	668
 Мексика	1 000	3.7%	34.2%	62.1%	1 091
 Венесуела	209	4.7%	34.9%	60.4%	–
 РФ	1 268	3.9%	36%	60.1%	810
 Аргентина	542	10%	30.7%	59.2%	–
 Норвегія	376	2.7%	38.3%	59%	–
 Південна Корея	1 404	2.7%	39.8%	57.5%	1 092
 Індія	2 251	17.4%	25.8%	56.9%	2 137
 Нігерія	415	17.8%	25.7%	54.6%	–
 Колумбія	400	8.9%	38%	53.1%	–
 Китай	12 218	6.9%	40.1%	52.9%	6 314
 Тайланд	391	13.3%	34%	52.7%	–
 Іран	412	11.2%	40.6%	48.2%	–
 ОАЕ	416	0.7%	59.4%	39.8%	–
 Індонезія	941	14.3%	46.9%	38.8%	–
 Саудівська Аравія	658	2%	66.9%	31.1%	–

Джерело: складено автором за [6]

подальші структурні зміни національної економіки на користь розвитку послуг. Висока продуктивність праці в промисловості та сільському господарстві економічно розвинутих країн (США, Швейцарії, Швеції, Німеччини, Великої Британії), що забезпечується їх перманентним технічним та технологічним оновленням, сприяє перероз-

поділу доданої вартості у сферу послуг та високий рівень ВВП на душу населення.

Доречно звернути увагу на питому вагу сільського господарства в національній економіці цих країн, яка коливається від 0,7% у Бельгії та Великій Британії до 4,5% в Данії в першій десятці країн, що аналізуються.

Цікаве спостереження стосовно гіпотетичного зв'язку між вартістю національного бренду країни та рівнем соціальних умов проживання громадян потребує подальших досліджень. В контексті даного дослідження зауважимо, що в країнах, де вартість національного бренду переважає його ВВП, а саме, США, Великій Британії, Нідерландах, Німеччині, Швейцарії, Канаді, Австралії та інших соціальні стандарти визнані світом найвищими, і, навпаки, в Китаї, де вартість бренду країни менше в 2 рази від ВВП країни, рівень життя населення залишається досить низьким, не дивлячись на високі темпи економічного розвитку Китаю.

Припущення про відсутність або наявність зв'язку між архітектурою національної економіки та вартістю національного бренду, його міцність дослідимо за допомогою діаграми. На рис. 1 прослідковується щільна кореляція показників ВВП та вартості національних брендів TOP-10.

Очевидно, що сучасна архітектура національної економіки України (сільське господарство – 13,3%; промисловість – 24,4%; послуги – 62,7% на 2015 рік; в 2017 році питома вага аграрної галузі збільшилась до 16%) суттєво відрізняється від структури технологічно розвинутих країн, де рівень соціальних стандартів проживання в країні приваблює не тільки трудових мігрантів зі всього світу, люди шукають гідні соціальні умови життя, правовий захист тощо.

Вітчизняна секторальна структура національної економіки України більш наближена до структури Індонезії, Індії, Нігерії, Таїланду – сільськогосподарських країн із низьким рівнем соціальної забезпеченості населення. Країни, що спеціалізуються на розвитку сільського господарства, не можуть розраховувати на отримання високої доданої вартості національною економікою, а в подальшому на створення привабливих соціальних умов для власних громадян. Низька продуктивність праці у вітчизняному сільському господарстві, що не має перспективи зростання через брак нової техніки, відсутність якісного добрива та перманентної підтримки держави аграрного сектору, а також високі кредитні ставки, роблять перспективи розвитку нашої країни ще більш гнітючими. Разом з цим, сказане не відкидає необхідність розвитку аграрного сектору в Україні, враховуючи її природний та кліматичний потенціал. Отже, українська секторальна структура потребує якісних змін для досягнення її конкурентоспроможності та ефективності на світовому ринку. Якісних змін потребує також інституційне середовище, що опікується розвитком аграрного сектору. В компетенції органів державної влади та місцевого самоврядування – створення сприятливих умов розвитку приватного бізнесу у сільському господарстві.

Індустріалізація забезпечує високий технічний рівень розвитку продуктивних сил, що змінює

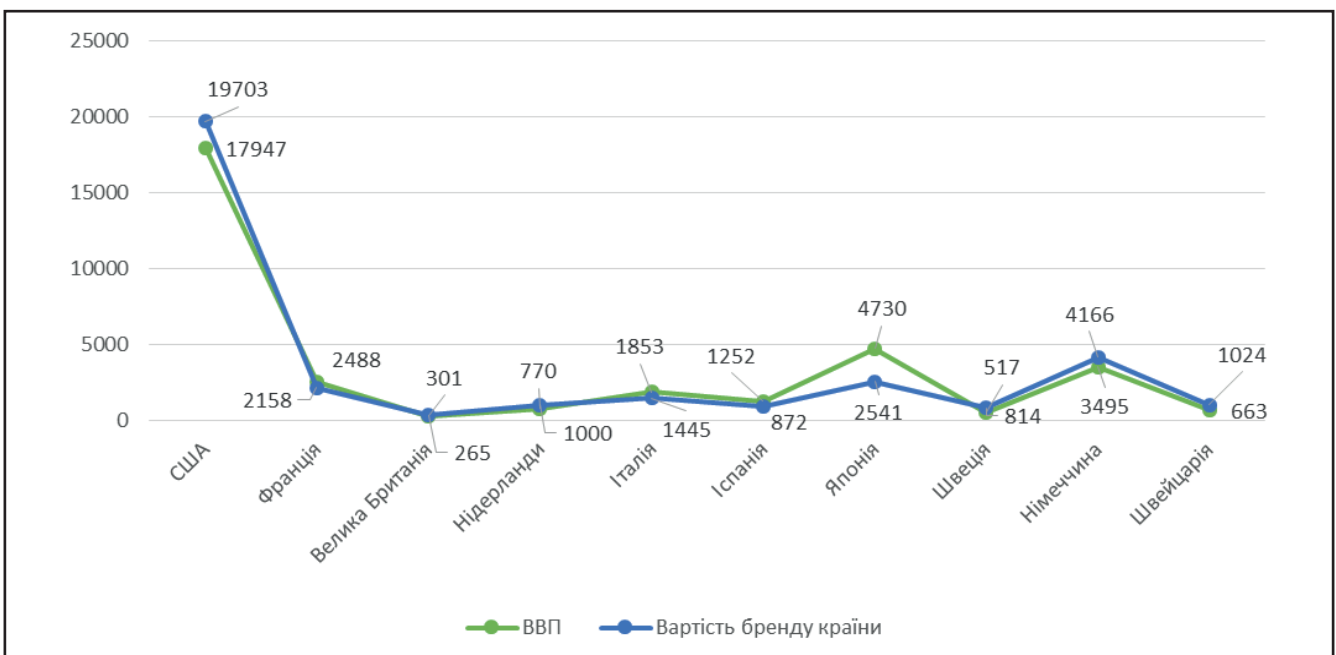


Рисунок 1. Кореляція між показниками ВВП та вартістю національних брендів TOP-10, млрд дол. США

Джерело: складено автором за [7]

структуру національної економіки (за технологічним підходом до наукового визначення поняття «національна економіка»), а з іншої – створює умови для розповсюдження брендингу, що, своєю чергою, покращує виробничі відносини, купівельну та споживчу здатність населення, розширює межі співробітництва відповідно соціально-економічного підходу до розгляду поняття «національна економіка». Бренд перетворюється в потужний інструмент управління відносинами між виробником та споживачами, управління економічним розвитком та просуванням товарів, компаній, особистостей, територій. Сучасна конкуренція між національними брендами країн сприяє пошуку нових технічних та технологічних рішень у виробництві, інноваційних підходів до управління розвитком та просуванням брендів, якісного менеджменту та комунікацій з споживачами, що спонукає подальшому технічному прогресу, сприяє появі принципово нових товарів, технологій, механізмів, стимулює розширення споживчого ринку та змінює структуру національної економіки на користь високотехнологічних галузей, переробної промисловості, сфери послуг.

Конкурентоспроможність окремих товарів, послуг, компаній, регіонів обумовлюють конкурентоспроможність країни в цілому при умові наявності стратегічної мети розвитку, що передбачає інтеграцію економічних інтересів держави, приватного бізнесу та громадськості. Універсальної моделі управління національною економікою, яка може задовольнити потреби розвитку кожної країни, не існує, що пояснюється різними базовими умовами та різним складом детермінантів, що впливають на цю модель. Пошук власного шляху та власної моделі управління повинні враховувати національну специфіку країни, початкові координати та вектор її розвитку, який буде залежати від поточних детермінантів та її потенціалу. Формування бренд-орієнтованої національної економіки, що відповідає європейському вектору розвитку України, передбачає створення системи брендів, які мають бути результатом модернізації країни, стандартизації виробництва та технологій, покращення якості продукції, виробничої культури та зовнішніх комунікацій виробника зі споживачем. Зауважимо, що модернізація передбачає технологічний розвиток не тільки промисловості, а й інших сфер суспільного розвитку тому, що саме міжсекторальна синер-

гія розвитку може забезпечити економічну незалежність та безпеку країні, підвищити ефективність та конкурентоспроможність її економіки, тим більше, що природно-географічний, кліматичний, інтелектуальний потенціал України є одним з найпотужніших у світі.

Враховуючи кліматичні умови, географічні координати, природний потенціал нашої країни логічно розвивати і аграрний сектор національної економіки, але вектор цього розвитку необхідно стратегічно змінити з експорту зерна, нерафінованої олії, технічних культур для виробництва біопалива на продукцію переробної промисловості: муку та вироби з неї, рафіновану олію, біопаливо тощо, цікавим (з точки зору розміру доданої вартості) для України вважаємо вирощування горіхів, фруктів та овочів. Застосування брендингу у сільському господарстві буде ефективним в частині формування, розвитку та просування брендів компаній, що займаються експортом. Поєднання іміджу цих компаній з позитивним іміджем країни через посилення точної психологічної установки про найкращі чорноземи, кліматичні умови, селекцію, тисячолітній досвід України посилює конкурентоспроможність сільського господарства та змінить структуру його експорту.

Дослідження галузевої структури вартості брендів товарів та послуг країн, які увійшли у рейтинг TOP-100 за версією компанії Brand Finance в 2018 році, результати якого наведено у табл. 2, демонструють напрями розвитку економічної архітектури країн:

Загальна вартість брендів TOP-100 в 2018 році склала 3 253 557 млн дол. США, з яких 35,1% створено в ІТ та телекомунікаційній галузях, 33,6% в сфері послуг (банківських, фінансових, транспортних, логістичних, консалтингових та інших), 4% – в харчовій промисловості, 9,8% – в автомобілебудуванні, 17,5% – в інших галузях світового господарства.

Найбільша питома вага всіх брендів товарів та послуг TOP-100 світу створено в США – 46 брендів, вартість яких складає більше 52% загальної вартості TOP-100. Невипадково в США майже половина (46,4%) загальної вартості брендів товарів та послуг виробляються в ІТ галузі, у Франції цей показник досягає 51,4%, в Японії – 30,5%, адже найбільша додана вартість створюється саме в цій галузі. Разом з тим, в Голландії 100% вартості брендів товарів та послуг ство-

Таблиця 2. Галузева структура вартості брендів товарів та послуг TOP-100 2018 р. (%)

Країна	Загальна вартість брендів (млн дол)	Загальна кількість брендів в TOP-10, питома вага галузі (%)				
		ІТ, телекомунікації	Послуги	Харчова	Автомобілебудування	Інші
США (46)	1 708 968	15 брендів 46,4%	17 брендів 36,1%	3 бренди 4,5%	2 бренди 2,2%	9 брендів 10,8%
Китай (22)	705 982	6 брендів 27,7%	10 брендів 48,6%	2 бренди 5,0%	0,0	4 брендів 18,7%
Німеччина (10)	272 131	2 бренди 21,0%	1 бренд 7,4%	0,0	5 брендів 56,4%	2 бренди 15,2%
Японія (7)	186 915	2 бренди 30,5%	1 бренд 10,2%	0,0	4 бренди 59,3%	0,0
Південна Корея (3)	126 839	0	0,0	0,0	1 бренд 14,0%	2 бренди 86,0%
Великобританія (4)	73 789	1 бренд 25,4%	2 бренди 48,0%	0,0	0,0	1 бренд 26,6
Швеція (2)	43 310	0,0	0,0	0,0	0,0	2 бренди 100%
Франція (2)	43 177	1 бренд 51,4%	0,0	0,0	0,0	1 бренд 48,6%
Голландія (1)	39 423	0,0	1 бренд 100%	0,0	0,0	0,0
Іспанія (2)	33 653	0,0	1 бренд 48,1%	0,0	0,0	1 бренд 51,9%
Швейцарія (1)	19 370	0,0	0,0	1 бренд 100%	0,0	0,0
Всього: (100)	3 253 557	35,1%	33,6%	4%	9,8%	17,5%

Джерело: розраховано автором за [7]

рюється послугами, а в Швеції в меблевій (IKEA) та легкій (H&M) галузях. Швейцарія представлена одним світовим брендом з харчової галузі – Nestle, Японія – чотирма автомобільними брендами (Toyota, Mitsubishi, Honda та Nissan).

Для доведення гіпотези існування впливу брендингу на зміну архітектури національної економіки проаналізуємо структуру ВВП України за категоріями доходу. Зокрема, в 2017 році її пропорції були наступними: номінальна заробітна плата – 39 %, податки – 16 %, прибутки–змішаний дохід – 45 %, при цьому існує значне коливання питомих ваг окремих видів економічної діяльності у створення валової доданої вартості (від 0,7 до 14,7 %) (табл. 3). Розрахунки відносних показників на одного працюючого дозволяють визначити внесок кожної складової у ВВП країни (графа 14 табл. 3). Зокрема, найефективнішим видом економічної діяльності виявилась діяльність із операцій з нерухомим майном, кожний працюючий якої привносив щомісячно 57,7 тис. грн доданої вартості (1 стр. графа 16). Працівники, що задіяні в галузі інформації та телекомунікації створювали щомісячно по 36 тис. грн доданої вартості,

переробної промисловості – 33,7 тис. грн; працівники аграрного сектора – тільки 9,2 тис. грн, добувної галузі – 11,1 тис. грн.

Результатом порівняльного аналізу ефективності функціонування переробної та добувної промисловості стало наступне:

Кількість працюючих у переробній галузі України у 2017 році становила 1 005,6 тис. чол., що на 429,4 тис. чол. або 43 % менше, ніж у добувній промисловості, де працювало 1 435 тис. чол.;

Середня щомісячна заробітна плата одного працівника у переробній галузі складала 18 711 грн, що в 6 разів більше, ніж у добувній промисловості (3 124 грн);

Середні щомісячні податки на одного працюючого у переробній галузі складала 324 грн, тоді як добувну галузь щомісячно дотували у розмірі 97 грн на кожного працюючого;

Середній щомісячний прибуток (змішаний дохід) на одного працюючого у переробній галузі склав 14 699 грн, що у 1,8 разів більше, ніж у добувній галузі, де цей показник досяг всього 8 023 грн;

Щомісячна середня валова додана вартість на одного працюючого у переробній галузі ста-

Таблиця 3. Аналіз структури ВВП України за категоріями доходу та видами економічної діяльності в 2017 році

Види економічної діяльності	Зайнятих працівників		Номінальна з/пл (39 %)				Податки (16%)				Валовий прибуток, змішаний дохід (45%)			Валова додана вартість			
	тис. осіб	%	млн грн	%	сп. з/пл / міс.	млн грн	%	на 1 прац./ міс.	млн грн	%	на 1 прац./ міс.	млн грн	%	на 1 прац./ міс.	млн грн	%	на 1 прац./ міс.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15			
1. Операції з нерухомим майном	252,3	1,6	20934	1,8	8297,3	955	12,9	315	148719	11,0	49121	170608	6,8	57733			
2. Фінансова та страхова діяльність	215,9	1,3	36271	3,1	16800	2393	32,4	924	30413	2,2	11739	69077	2,7	29463			
3. Інформація та телекомунікації	274,1	1,7	38590	3,3	14079	1165	15,8	354	71024	5,3	21593	110779	4,4	36026			
4. Переробна промисловість	1005,6	6,2	188162	16,2	18711	3909	52,9	324	177381	13,1	14699	369452	14,7	33734			
5. Професійна, наукова та технічна діяльність	415,8	2,6	39909	3,4	9598,1	1148	15,5	230	39173	2,9	7851	80230	3,2	17679			
6. Транспорт, складське господарство, поштова діяльність	991,6	6,1	115822	10,0	11680	-1561	-21	-131	75938	5,6	6382	190199	7,6	17931			
7. Державне управління, оборона, соцістрах.	979,7	6,1	145592	12,5	14861	68	0,9	6	12695	0,9	1080	158355	6,3	15947			
8. Оптова та розд. торгівля; ремонт автотранспорту.	3525,8	21,8	151635	13,1	4300,7	3963	53,6	94	265770	19,6	6282	421368	16,8	10677			
9. Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	199,8	1,2	14743	1,3	7378,9	-4050	-54,8	-1689	5789	0,4	2414	16482	0,7	8104			
10. Діяльність у сфері адміністративного обслуговування	297,9	1,8	23111	2,0	7758	481	6,5	135	12370	0,9	3460	35962	1,4	11353			
11. Сільське, лісове та рибне господарство	2860,7	17,7	55215	4,8	1930,1	-1178	-15,9	-34	251157	18,6	7316	305194	12,1	9212			
12. Будівництво	644,3	4,0	29619	2,6	4597,1	651	8,8	84	37882	2,8	4900	68152	2,7	9581			
13. Освіта	1423,4	8,8	119163	10,3	8371,7	93	1,3	5	9818	0,7	575	129074	5,1	8952			
14. Добувна промисловість	1435	8,9	44834	3,9	3124,3	-1674	-22,7	-97	138157	10,2	8023	181317	7,2	11050			
15. Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1013,6	6,3	65498	5,6	6461,9	-50	-0,7	-4	12989	1,0	1068	78437	3,1	7526			
16. Тимчасове розміщування й організація харчування	276,3	1,7	9138	0,8	3307,3	380	5,1	115	8612	0,6	2597	18130	0,7	6019,3			
17. Інші види діяльності	344,6	2,1	63116	5,4	18316	697	9,4	169	54859	4,1	13266	111292	4,4	31751			
18. Податки за виключенням субсідій	X	X	X	X	X	5996	X	X	X	X	X	5996	X	X			
19. Податки на продукти	X	X	X	X	X	473084	X	X	X	X	X	473084	X	X			
20. Субсідійні продукти	X	X	X	X	X	-10268	X	X	X	X	X	-10268	X	X			
	16156,4	100	1161352	100	3389	468812	100	941	1352756	100	2987	2982920	100	9220			

Джерело: розраховано автором за статистичними збірниками ДСС України 2017 рр.

новила 33 734 грн, що у 3,1 рази більше, ніж у добувній галузі, де цей показник склав всього 11 050 грн.

Спрогнозуємо абсолютний розмір ВВП країни за рахунок зміни структури національної економіки, а саме – додатковому розвитку переробної галузі та відповідному скороченню – добувній, передбачаючи перепрофілювання працюючих із одної галузі в іншу. Стимулювання розвитку підприємств переробної галузі через їх модернізацію, будівництво нових підприємств, створення нових робочих місць в ній, збільшення кількості працюючих на 43% до рівня працюючих у добувній галузі та еквівалентне скорочення працюючих тільки у добувній галузі до рівня працюючих у переробній збільшило би ВВП на 8,6 млрд грн. Зауважимо, що розрахунок стосувався тільки збільшення загальних доходів, крім яких є прямі доходи, що пов'язанні із брендом, який є джерелом збільшеної доданої вартості. Враховуючи, що абсолютна більшість брендів створюється на підприємствах переробної галузі, можна стверджувати, що такі структурні зміни еволюційно відбуваються завдяки розвитку в країні брендингу.

Таким чином, ефективна архітектура бренд-орієнтованої національної економіки, як складова системного підходу до управління нею, забезпечує узгодженість стратегічної мети та потенціалу об'єктів брендингу, стабільність, ефективність їх розвитку та конкурентоспроможність, що інтегрує сумарно конкурентоспроможність національної економіки.

Висновки

Необхідно розрізняти архітектуру територіального бренду та економічну архітектуру території, де перша характеризує ієрархію територіальних брендів різних рівнів та субординацію між ними, а остання визначається галузевою або секторальною структурою, в межах якою функціонують суб'єкти господарювання цієї території. Між архітектурою національного бренду та архітектурою (секторальною структурою) національної економіки існує взаємний вплив, що вимагає управління як архітектурою національної економіки, так і архітектурою національного бренду. Ефективна архітектура національної економіки забезпечує узгодженість стратегічної мети та потенціалу об'єктів брендингу, стабільність, ефективність їх розвитку

та конкурентоспроможність, що інтегрує сумарно конкурентоспроможність національної економіки.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. А. Бренд-лидерство: Новая концепция брендинга / Д. А. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М: Издательский Дом Гребенников, 2003. – 380 с
2. Капферер Ж. Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер. – М: «Вершина», 2006. – С. 448.
3. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К.Л. Келлер. – [2-е изд.]. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 704 с.
4. Райнерт Е. С. Як багаті країни забагатили... і чому бідні країни лишаються бідними / Е. С. Райнерт. – К: Темпора, 2014. – 444 с.
5. Studinska G. Five Secrets of the success of branding economy / monogr. Riga, Latvia: LAMBERT Academic Publishing, – 2019. – 157 p.
6. Офіційний сайт Wikipedia English – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_sector_composition
7. Офіційний сайт компанії BrandFinance. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.BrandFinance.com/

References

1. Aaker D. A. Brand-leadership: Novaya kontseptsiya brendinga [Brand leadership: a new concept of branding] / D. A. Aaker, E. Yokhimshtayler. – M: Izdatel'skiy Dom Grebennikov, 2003. – 380 s.
2. Kapferer ZH. N. Brend navsegda: sozdaniye, razvitiye, podderzhka tsennosti brendu [Brand Forever: Creation, Development, Value Support for a Brand] / ZH.-N. Kapferer. – M: «Vershina», 2006. – 448 s.
3. Keller K.L. Strategicheskii brend-menedzhment: sozdaniye, otsenka i upravleniye marochnym kapitalom [Strategic brand management: the creation, assessment and management of brand capital] / K.L. Keller. – [2-ye izd.]. – M.: Izd. dom «Vil'yams», 2005. – 704 s.
4. Raynert E. S. Yak bahati krayiny zabahatily... i chomu bidni krayiny lyshayut'sya bidnymi [How the rich countries got rich... and why poor countries remain poor] / E. S. Raynert. – K: Tempora, 2014. – 444 s.
5. Studinska G. Five Secrets of the success of branding economy / monogr. Riga, Latvia: LAMBERT Academic Publishing, – 2019. – 157 p.
6. Ofitsiynny sayt Wikipedia English – [Electronic resource]. – Access mode: www.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_sector_composition

7. Ofitsiyyny sayt kompaniyi BrandFinance. – [Electronic resource]. – Access mode: www.brandfinance.com/

Дані про автора

Студінська Галина Яківна,

д.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Київський національний торговельно-економічний університет
e-mail: Studinska.galina@gmail.com

Данные об авторе

Студинская Галина Яковлевна,

д.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений, Киевский национальный торгово-экономический университет
e-mail: Studinska.galina@gmail.com

Data about the author

Galyna Studinska,

Doctor of Economic Sciences, associate Professor of the Department of International Economic Relations, Kyiv National University of Trade and Economics
e-mail: Studinska.galina@gmail.com

DOI: 10.5281/zenodo.3375514

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А.

Вихідні умови формування «автономної» тіньової влади та її сучасна небезпека

Предметом дослідження є теоретичні аспекти одного із стрижневих елементів теорії тінізації влади – особливості формування її генетичної структури, довгострокового тренду влади.

Метою дослідження є визначення змісту причин наявності історичного тренду – формування за сучасних умов нелегітимно-кланової «автономної» організації тіньової влади як своєрідної лібертаріанської моделі розвитку у вітчизняних умовах.

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

Результати роботи. У статті обґрунтовано необхідність пошуку причин тінізації влади, виявлення закономірностей тінізації владних механізмів в Україні через наявність тінізаційного тренду походження форми влади.

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

Висновки. Основні підсумки дослідження, їх теоретичні результати слід звести до наступних висновків: 1) вихідною мегапроблемою дослідження функціонування тінізаційних владних механізмів є вихідні тіньові дисфункції влади, зокрема формування «автономної» влади; 2) одним із принципів висновків дослідження є висновок про те, що історична логіка генези та розвитку «автономної» тіньової влади, сучасного сектора різкої асиметрії в 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.

Ключові слова: вихідні умови формування тіньової, кланово-олігархічної влади, тріада метаморфоз неформальної організації, багатовіковий тренд розвитку «автономної» тіньової влади, тіньове парасуспільство.

ПРЕДБОРСКИЙ В.А.

Исходные условия формирования «автономной» теневой власти и ее современная опасность

Предметом исследования являются теоретические аспекты одного из стержневых элементов теории тенизации власти – особенности формирования ее генетической структуры,

долгосрочного тренда власти.

Целью исследования является определение содержания причин наличия исторического тренда – формирование в современных условиях нелегитимно–клановой, «автономной» организации теневой власти как своеобразной либертарианской модели развития в отечественных условиях.

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

Результаты работы. В статье обосновывается необходимость поиска причин тенизации власти, выявления закономерностей тенизации властных механизмов в Украине через наличие тенизационного тренда происхождения формы власти.

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

Выводы. Основные результаты исследования, их методологические результаты можно свести к следующим выводам: 1) исходной мегапроблемой исследования функционирования тенизационных властных механизмов являются исходные теневые дисфункции власти, в частности формирование «автономной» власти; 2) одним из принципиальных выводов исследования является вывод о том, что историческая логика генезиса и развития «автономной» теневой власти, современного сектора резкой асимметрии в доходах, институциональной недемократичности, паразитарности, системной коррупции, позанормативного регулирования внутренних отношений («внутреннее автономное обычное право», что адаптирует к своим требованиям «внешнее» право официального государства) – это усиление системной угрозы обострения противоречий между властью и обществом.

Ключевые слова: исходные условия формирования теневой, кланово–олигархической власти, многовековой тренд развития «автономной» теневой власти, теневое параобщество.

PREDBORSKIJ V.A.

Initial conditions for the formation of «autonomous» shadow power and its modern danger

The subject of research is the theoretical aspects of one of the pivotal elements of the theory of shadowing of power – features of the formation of its genetic structure, long–term trend of power.

The purpose of the study is to determine the content of the reasons for the presence of the historical trend – the formation in the present conditions of the illegitimate–clan, «autonomous» organization of shadow power as a kind of libertarian model of development in domestic conditions.

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

Results of the work. The article substantiates the need to search for the causes of the shadowing of power, the identification of patterns of shadowing of the power mechanisms in Ukraine through the presence of a trend of tendency for the origin of the form of power.

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

Conclusions. Basic results of research, their methodological results can be taken to the next conclusions: 1) the initial mega–problem of studying the functioning of shadowing power mechanisms are the initial shadow dysfunctions of power, in particular, the formation of autonomous power; 2) one of the principal conclusions of the study is the conclusion that the historical logic of the genesis

and development of «autonomous» shadow power, the modern sector of sharp asymmetry in income, institutional undemocratic, parasitic, systemic corruption, post-regulatory regulation of internal relations («internal autonomous customary law», which adapts the «external» law of the official state to its requirements) – this is a heightening of the systemic threat of the aggravation of contradictions between the government and society.

Keywords: *initial conditions for the formation of a shadow, clan-oligarchic power, a centuries-old trend of development of an «autonomous» shadow power, a shadow para-society.*

Постановка проблеми. Системні процеси деградації, деформації соціально-економічних процесів, розвиток чинників кризової регресії влади, системна корупція обумовлюють високу ступінь гальмування процесів реформування суспільних відносин, необхідність вивчення сутності сучасних домінуючих тіньових впливів, зокрема особливості генетично-тіньової організації влади, імперативів щодо ефективних засобів її обмеження та посилення тіньової резистентності.

Необхідність застосування ефективних засобів протидії тіньовій владі знайшла відображення уряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, Закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), 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 економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

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

У той же час, у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової влади, її генези, метаморфози окремих форм та стадій, засоби ефек-

тивного обмеження тіньових процесів потребують подальшого спеціального дослідження.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного вивчення сутності тіньової економіки, зокрема логіко-історичної метаморфози форм тіньової влади від історичних явищ, притаманних часу Київської Русі до сучасних паразитарних «автономних», тіньових елітних утворень.

Виклад основного матеріалу. В Україні діє довгостроковий (багатовіковий) тренд, згідно якого вихід з чергової економічної кризи суттєво погіршує засади майбутнього розвитку: звужується та обмежується внутрішній сукупний попит населення як основи сучасної економіки, її стабільного розвитку; стискається система самоврядування, відбувається надлишкова централізація та паразитарно розростається бюрократична вертикаль управління, що все більше віддаляє центри прийняття державних рішень від народу, натомість сучасні процеси в розвинутих країнах переважно інтенсифікують горизонтальні зв'язки; державні рішення мають закритоклановий, тіньовий характер, діяльність державно-владної системи та афілійованих до неї структур набувають тінізуючого тиску, що виводить за межі правового поля діяльність зростаючих контингентів членів суспільства тощо. У черговий раз загострюється стрижнева проблема розвитку українського суспільства – відсутність ефективної національної еліти. У зв'язку з існуванням цього тренду виникає потреба пошуку дискурсивної вихідної матриці, вихідної моделі у системі управління державою, яка циклічно нагадує про своє існування суттєвими деформаційними наслідками.

Наявність об'єктивних передумов домінування в економічній структурі суспільства, що перебуває в стані трансформації, паразитарного елітного (олігархічно-кланового) сектору [1, с. 150–167], як головного тінізаційного фактора розвитку, спричиняє кумулятивний синергетичний ефект підсилення тінізаційних процесів в інших секторах економіки за рахунок архаїза-

ції соціально-економічних форм, виштовхування їх елітним сектором із звичних місць та функцій в економічній структурі, активізації при цьому великого обсягу маргінальних (експолярних) неформальних зв'язків. Це обумовлює пошук генези та тренду розвитку вихідної ланки формування цієї провідної паразитарної форми, зокрема метаморфози тіньової організації неформальної економіки для наступної розбудови архітектоніки тінізаційного розвитку.

Процес незавершеної модернізації, притаманний залежним країнам, виступає як прискорювач амбівалентності її розвитку: по-перше, сприяє подальшій гібридній вестернізації цих країн, по-друге, прискорює рух їх циклічності через повернення до спотвореного вихідного пункту метаморфози [2, с. 3–9]. Так, вивчення країн «селянської цивілізації», до яких відноситься й Україна, втягнутих у сучасну капіталістичну систему як її периферія, що проведено, зокрема, в працях інституціоналістів, дало можливість зробити принципові висновки щодо особливостей їх тіньової організації. Головний зміст їх виявляється у наступному: вплив домінуючих західних систем господарювання, капіталістичної організації в цих країнах не могли витіснити організаційні форми, побудовані на квазіобщинних засадах. І не тільки не могли витіснити і трансформувати економічну структуру на властивих їй засадах, а й мали суттєву потребу у зміцненні альтернативних капіталізму форм. Інакше кажучи, для проникнення та розвитку в певному секторі економіки країн капіталістичної периферії капіталістичних форм інші сектори цієї економіки повинні були «відступити» до засад організації, побудованих на общинній пам'яті, перетерпіти свою «архаїзацію» та «примітивізацію», стати більш традиційними за своєю структурою, ніж до цього. Капіталістична модернізація в країнах «селянської цивілізації» призводить до утворення двоїстої структури суспільної організації, посилення економічного фундаменталізму, общинної соціальної пам'яті у суспільних структурах і одночасного посилення тінізації економічного життя [3, с. 486–487]. Це пов'язано хоча б з тим, що посилення двоїстої суспільної структури означає різкий поштовх до розвитку неформальних структур управління. Саме у зв'язку з цим А. В. Чаянов підкреслював той факт, що сімейне трудове господарство, маючи особливий спосіб внутрішньої організації, робить його непрозорим для

діючої системи суспільного контролю, його внутрішній («суб'єктивний») уклад взагалі неможливо зробити об'єктом аналізу при поверховому погляді [4, с. 143].

Таким чином, побудова теорії тінізації влади дає змогу зробити висновок про те, що у залежних, некапіталістичних країнах – у соціально-економічному просторі, що виділився з традиційних засад розвитку під впливом капіталістичного тиску розвинутих країн – явища своєїрідної цивілізаційної субдукції, розвиваються і значно прискорюються в умовах глобалізації, не стільки власне капіталістичні владні порядки, скільки такі псевдодокапіталістичні, архаїчні перетворені укладні форми, з якими у докапіталістичний період периферійні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі. У цих країнах капіталістичні відносини вироджуються, регресують у передуючі їм укладні, тіньові форми [5]. І це, по суті, регресивні форми самого капіталу, які історично не передують самому капіталізму, але виникають з нього внаслідок його ж тиску, ним же самим породжуються. До таких псевдодокапіталістичних порядків належить, зокрема, явище «автономізації» тіньової влади, як своєїрідної лібертеріанської моделі розвитку залежних селянських країн.

Особливостями структури вітчизняної вихідної моделі державної влади з послаблення, дегенеративності, неповноспроможності державного управління, що зрештою призвело до занепаду Київської Русі, була наявність відношення до мешканців країни як до мешканців фактично окупованої, підкореної країни, а самих об'єктів державної влади – як окупаційного режиму. Це зв'язано з тим, як відмічає А. В. Свідзинський [6, с. 354–366], що вже рання історія східнослов'янських племен засвідчила, що, виходячи із внутрішніх та зовнішніх особливостей, своїми силами виробити структури, потрібні для ефективної державної самоорганізації, ці племена були не здатні. Лише поява добре організованих і войовничих загонів зі Скандинавії стимулювала державотворчі процеси, при цьому центром їх формування стала Наддніпрянщина завдяки економічному чиннику – дедалі більшому освоєнню водного шляху «з варяг у греки», який значною частиною йшов Дніпром. У результаті виникла Київська Русь, яка об'єднала раніше розрізнені племена. Завдяки вигідному географічному розташуванню і войовничій енергії князів зрештою Київська Русь на-

була навіть форми імперії, але у зв'язку з подальшим все більшим розчиненням скандинавського елемента в слов'янському середовищі вона стала перед проблемами державотворчого характеру, які стали суттєвою складовою генотипу українського суспільства. При цьому перед великим князівством виникала низка принципово нових питань: 1) легітимізація влади, поширеної на всі проукраїнські князівства (всю Київську Русь); 2) способи передачі цієї влади нащадкам; 3) методи збору данини з малих князівств; 4) формування дружини великого князя і його стосунків з дружинниками; 5) встановлення єдиних принципів управління в усій державі.

Вихідні історичні витоки явища «автономної» тіньової елітної влади зв'язані з утвердженням влади нормандської верхівки у Київській Русі. Так, згідно з літописом «Повість минулих літ», близько 862 року слов'янські та фінські племена Псковсько-Новгородської землі закликали на князювання Рюрика (регрика) – представника скандинавської аристократії. У літопису говориться, що посланці слов'ян сказали: «Земля наша велика и обильна, а наряда (тобто порядку) в ней нет». Фактично мова йшла про укладення ряду – усного договору між аристократом зі Скандинавії та елітою слов'янських племен.

Саме поява на Русі перших князів скандинавського походження та їхніх збройних дружин стала підґрунтям так званої «норманської теорії» походження державності на слов'янській землі. Добре відомо, що для вивчення й аналізу стародавніх літописів та написання повної історії Російської імперії до Росії були запрошені німецькі вчені. Один з них – Г. Байер (1654–1738), член Академії наук у Санкт-Петербурзі з 1725 по 1738 рік, вважається фундатором цієї теорії. А. Шльоцер (1735–1800) упродовж шести років вивчав «Повість минулих літ», дійшовши висновку: варяги на Русі були для державних структур важливим, але допоміжним елементом – військовою кастою. Г. Міллер (1705–1783) зібрав велику колекцію копій старовинних джерел з історії Русі, оригінали яких пізніше були втрачені.

Особливість історичних шляхів утворення тіньового «автономізму» у вітчизняному суспільстві прослідковується на механізмі повноважень щодо збору додаткового продукту, здійснення судійських функцій, прийняття важливих суспільних рішень. Так, на відміну від давньоруської сис-

теми, у феодальній Європі принцип делегування повноважень розповсюджувався в ієрархії феодального управління «зверху донизу». Кожний наступний вищий рівень передавав управлінські функції нижчому рівню. «Верхні поверхи» державно-владної управлінської піраміди децентралізують управління, найнижчий рівень здійснює всі функції керівництва безпосередньо.

Система, що виросла з полюддя, дає прямо протилежний результат: давньоруський князь не передає своїм підлеглим повноваження щодо збору додаткового продукту, здійсненню судійських функцій тощо. Підлегли знаходяться разом з ним, всі владні рішення приймає сам князь. Однак безпосереднє керівництво повсякденним життям суспільства, взаємодію з кожним окремим племенем або громадою князь не здійснює взагалі, він залишає це родовим або племінним владним структурам. Таким чином, всередині жорстко централізованих давніх вітчизняних структур, на низовому рівні управління, ми бачимо найповнішу автономію, що сформувало генетичну матрицю автономізму на вітчизняному суспільному просторі [7].

Закладений у період давньокиївської держави вихідний механізм привласнення додаткового продукту сформував історичну логіку розвитку, що виявилася у подальшій розбудові економічної основи автономної тіньової квазіелітної влади. Зібрати додатково продукт у формі «окупаційної» данини можна було тільки шляхом «полюддя», тобто з'явившись разом зі всією дружиною: піддані платили податки лише при наявності безпосередньої загрози застосування військової сили. Князю необхідно було в ході полюддя реалізувати свої права, і тільки з'явившись разом з військом, він міг забезпечити виконання своєї функції щодо збирання данини. Саме поєднання князя через своєрідний соціально-економічний симбіоз з дружиною створювало цю можливість, ніяке інше делегування повноважень не давало можливість це здійснити: добре відомий приклад із князем Ігорем показує, чим закінчилося таке делегування повноважень, і наскільки піддані були не готові та й не здатні виконати владні фіскальні функції.

Форма «автономної» тіньової держави отримала свій розвиток, зокрема як «автономна» козацька держава.

З початку XVII ст. козацький політичний автономізм виявився у прагненні Війська Запорозького перенести свій організаційний устрій та юрисдик-

цію на «волості» (південніше умовної лінії Тетіїв – Біла Церква – Київ – Переяслав – Лубни – Миргород) й спробі, за умови визнання влади лише короля, вийти з-під підпорядкування місцевих владних структур. Упродовж цього часу «під впливом полонізації» урядів прикордоння, проведення низки комісій проти козаків та ухвали антикозацьких сеймових конституцій, в ієрархії цінностей козацтва остаточно закріплюється протиставлення – «покровитель» – король/ворог – польська шляхта...» А відтак у цьому регіоні впроваджуються власні самоуправління, судочинство, військова організаційна структура. Водночас Військо Запорозьке намагалося відігравати роль самостійного суб'єкта міжнародних відносин.

Розбудова вузького прошарку «автономної» тіньової елітної влади як вихідної категорії теорії тінізації суспільного розвитку виявляється у сучасних умовах в існуванні розвинутих системних корупційно-монополістичних, тінізаційних протиріч автономізації елітної влади, як вкрай обмеженого у просторі, нелегітимного, тіньового зрощення окремих владно-олігархічних, кланових угруповань – філії світової тіньової корпоратії. Соціально-економічна форма сучасної паразитарної «автономної» держави є результатом діалектичного заперечення та утримання в собі (діалектичне зняття) попередніх форм історичного розвитку.

Змістом синкретизму гострокризкової форми «автономії» (від відповідальності перед суспільством, законом) держави та тіньового, паразитарного (олігархічного) сектора є відносини монополізації адміністративно-економічного, бізнесового, політичного ресурсу для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними та родинними, партійними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної, кадрової конкуренції в поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування симбіозу елітного сектора та «автономної» влади набуває в сучасності поширеної домінуючої форми тіньового парасуспільства – альтернативного нелегітимного, другого, тіньового центру влади та суспільного розвитку. В цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним мегаатрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. Тіньове парасуспільство – 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 [8, с. 10]. Існуюча як пануюча тіньова структура, тіньове парасуспільство утворює, відповідно до своїх потреб, і тіньову політичну, судову, правоохоронну, соціально-економічну інфраструктуру, що зумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Тіньове парасуспільство – перехідна квазібільшовицького типу пострадянська структура для виконання функцій початкового нагромадження капіталу, тіньового позаекономічного перерозподілу власності та влади, домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі, на користь олігархічного сектору, котра вийшла за часові межі, що їй історично були відведені та перетворилися на головне гальмо вітчизняного суспільного реформування. Активна розбудова тіньового парасуспільства вкрай загострює суспільні протиріччя, протиріччя між владою та суспільством, синергетично посилює фактори їх розвитку за сучасних умов, зумовлює швидку деградацію правлячого класу.

Діалектична логіка становлення та розвитку автономної тіньової держави на попередніх етапах призвела до виникнення сучасного небезпечного явища паразитарної «автономної» тіньової держави (паразитарної автономної держави всередині офіційної). Межі її поширення визначаються синергетичним впливом двох інтегрованих факторів – потужностей тіньової влади та бізнесу (власності).

В сучасній Україні, в інших країнах СНД створений такий «автономний» тіньовий, кланово-олігархічний, прихований, другий (по відношенню до офіційного) сектор, котрий, значною мірою, має для суспільства суто паразитарний тіньовий паралельний характер, що знайшло своє відображення, зокрема, в явищі віртуальної економіки. В Україні, суспільство якої перебуває у стані незавершеної модернізації, для якого притаманними є «відсутність чітких кордонів між сферами діяльності» та гібридизація влади, всі три компоненти якої – політика, великий бізнес, адміністративно-владні функції – злиті в єдине ціле. Як наслідок формується соціально-економічна модель трансформаційних процесів, в якій відбувається монополізація елітною автономною економікою політичних, адміністративних та еконо-

мічних функцій держави, що забезпечує нейтралізацію потенційних форм контролю та регулювання з боку держави за цим сектором, знищується конкурентний економічний простір. Виведення «автономної держави» з-під контролю держави, що означає її тінізацію, одночасно тінізує і діяльність інших – ординарних секторів економіки через наведену форму тінізації. «Автономна держава», перекладаючи свою частку фіскального тягаря на плечі ординарної, змушує останню шукати можливостей виживання за допомогою наведеної тінізації.

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, на 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, протидіє офіційній державі, «стоїть» над нею, у значній мірі обмежує її можливості щодо реформування та розвитку, контролю з боку суспільства. Терміни існування «автономної» держави, структури, організації, головних її рухомих сил не є дзеркальним відображенням офіційної, панування головних політичних команд в «автономній» та паралельній офіційній державах має свої закономірності розвитку та механізми впливу.

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

а) замкненість, обмеженість у просторі «кланово-автономного» сектора. Він є головною сферою діяльності певних, політично лідируючих, олігархічних кіл, всередині яких точиться жорстока конкурентна боротьба за ті чи інші ніші еліт-

ної сфери. Потрапити до неї можна лише новим більш потужним фінансовим колам, які здатні відтіснити стару еліту на другий план;

б) перетворення реформаций в Україні головним чином на засіб тіньового прикриття 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 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);

в) розвиток суттєвих монополістичних тенденцій, які 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 сформоване інституційне середовище, що активно застосовує комплекс позаправових, кримінально-організаційних та 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 і фінансової діяльності;

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

д) зосередження фінансових ресурсів країни в лідируючих на даний час кланово-олігархічних колах в елітарних структурах. Основу сучасної олігархії складає фінансова олігархія, яка 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;

е) 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;

є) 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 («внутрішньоавтономне звичаєве право», що адаптує до своїх вимог «зовнішнє» право офіційної держави) – це посилення системної загрози щодо загострення протиріч між владою та суспільством. Цей сектор є активним продуцентом явищ гальмування реформування, 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.

Висновки

Особливостями структури вітчизняної вихідної моделі державної влади з послаблення, дегенеративності, неповноспроможності державного управління, що зрештою призвело до занепаду Київської Русі, була наявність відношення до мешканців країни як до мешканців фактично окупованої, підкореної країни, а самих об'єктів державної влади – як окупаційного режиму.

Закладений у період давньокиївської держави вихідний механізм привласнення додаткового продукту сформував історичну логіку розвитку, що виявилася у подальшій розбудові економічної основи автономної тіньової квазіелітної влади. Зібрати додатково продукт у формі «окупаційної» данини можна було тільки шляхом «полюддя», тобто з'явившись разом зі всією дружиною: піддані платили податки лише при наявності безпосередньої загрози застосування військової сили.

Форма «автономної» тіньової держави отримала свій розвиток, зокрема як «автономна» козацька держава.

Розбудова вузького прошарку «автономної» тіньової елітної влади як вихідної категорії теорії тінізації суспільного розвитку виявляється у сучасних умовах в існуванні розвинутих системних корупційно-монополістичних, тінізаційних протиріч автономізації елітної влади, як вкрай обмеженого у просторі, нелегітимного, тіньового зрощення окремих владно-олігархічних, кланових угруповань – філії світової тіньової корпоратії. Соціально-економічна форма сучасної паразитарної «автономної» держави є результатом діалектичного заперечення та утримання в собі (діалектичне зняття) попередніх форм історичного розвитку.

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, на основний активатор, репродуцент, каталізатор поширення паразитарної тінізації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки.

Список використаних джерел

1. Предборський В. А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів. Київ: Задруга, 2014. 400 с.
2. Предборський В. А. Тінізація влади як прояв процесів незавершеної модернізації. Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Держ. наук. – дослід. ін-ту інформатизації та моделювання економіки. Київ, 2017. № 1. С. 3–9.
3. Пахомов Ю. М. Глобальні регулятори конкурентності економічних систем. Глобалізація і безпека розвитку. Київ: КНЕУ, 2001. С. 480–520.

4. Крестьянское хозяйство / А. В. Чаянов, А. А. Ни-
конов (отв. ред.). Москва: Экономика, 1989. 492 с.

5. Предборський В. А. Протириччя модернізації укра-
їнської економіки як причина посилення її тінізаційних
процесів. Економічна безпека держави: стан, пробле-
ми, напрямки зміцнення: матер. Міжнар. наук.–практ.
конф. (Харків, 2004 р.). Харків: Вид–во Національного
університету внутрішніх справ, 2004. 154 с.

6. Свідзинський А. В. Синергетична концепція куль-
тури. Луцьк: ВАТ «Волинська обласна друкарня»,
2009. 696 с.

7. Прохоров А. П. Генезис русской модели управле-
ния. Экономика и организация промышленного про-
изводства. 2005. № 1. С. 135–147.

8. Потемкин А. Элитная экономика. М.: ИНФРА–М,
2001. 360 с.

References

1. Predbors'kyj V. A. Teoriya tin'ovoyi ekonomiky' v
umovax transformacijny'x procesiv. Ky'viv: Zadruga,
2014. 400 s.

2. Predbors'kyj V. A. Tinizaciya vlady' yak proyav
procesiv nezavershenoyi modernizaciji. Formuvannya
rynkovy'x vidnosy'n v Ukraini: zb. nauk. pr. Derzh.
nauk.–doslid. in–tu informaty'zacji ta modelyuvannya
ekonomiky'. Ky'viv, 2017. № 1. S. 3–9.

3. Pаxomov Yu. M. Global'ni regulyatory' konkurentnosti
ekonomichny'x sy'stem. Globalizaciya i bezpeka rozvy'tku.
Ky'viv: KNEU, 2001. S. 480–520.

4. Krest'yanskoe hozyajstvo / A. V. Chayanov, A. A.
Ny'konov (otv. red.). Moskva: Ekonomy'ka, 1989. 492 s.

5. Predbors'kyj V. A. Prot'y'richchya modernizaciji
ukrayins'koyi ekonomiky' yak pry'chy'na posy'lennya yiyi

tinizacijny'x procesiv. Ekonomichna bezpeka derzhavy': stan,
problemy', napryamky' zmichnennya: mater. Mizhnar. nauk.–
prakt. konf. (Xarkiv, 2004 r.). Xarkiv: Vy'd–vo Nacional'nogo
universy'tetu vnutrishnix sprav, 2004. 154 s.

6. Svidzy'ns'kyj A. V. Sy'nergety'chna koncepciya
kul'tury'. Lucz'k: VAT «Voly'ns'ka oblasna drukarnya»,
2009. 696 s.

7. Proxorov A. P. Genezy's russoj modely' upravleny'ya.
Ekonomy'ka y' organy'zacy'ya promyshlennogo
proy'zvodstva. 2005. № 1. S. 135–147.

8. Potemky'n A. Элитная экономика. М.: Y'NFRA–M,
2001. 360 s.

Дані про автора

Предборський Валентин Антонович,

професор кафедри фінансового права та фіскаль-
ного адміністрування, Національна академія внутріш-
ніх справ, д.е.н., професор
e-mail: prvika2015@gmail.com

Данные об авторе

Предборский Валентин Антонович,

профессор кафедры финансового права и фис-
кального администрирования, Национальная акаде-
мия внутренних дел, д.э.н., профессор
e-mail: prvika2015@gmail.com

Data about the author

Valentin Predborskiy,

professor of the Department of Financial Law and
Fiscal Administration, National Academy of Internal
Affairs, Doctor of Economic Sciences, Professor
e-mail: prvika2015@gmail.com

УДК 336.71:005.591:005.21–026.564

DOI: 10.5281/zenodo.3375518

КОВАЧ М.Й.,
ІНДУС К.П.,
ШЕЛЕМОН Л.М.

Формування стратегічного набору в системі управління фінансовою стійкістю банківської системи

Предметом дослідження є формування стратегічного набору в системі управління фінансо-
вою стійкістю банківської системи.

Мета дослідження – визначити взаємозв'язок стратегій, які формують стратегічний набір для
формування загальної стратегії управління фінансовою стійкістю банківської системи.

Методи дослідження. У роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод
аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті дано визначення поняття «стратегічний набір». Окреслено вимо-
ги щодо побудови стратегічного набору в системі стратегічного управління. Виділено основні за-

вдання методологічного забезпечення фінансової стійкості банківської системи. Наведена класифікація стратегічних цілей забезпечення фінансової стійкості банківської системи. Запропоновані заходи щодо підтримання фінансової стійкості банківської системи.

Висновки. Результатами проведеного дослідження стали наступні висновки: виокремлено набір стратегій, який задовольняє параметричні ознаки сталого розвитку банківської системи; виділено основні завдання методологічного забезпечення фінансової стійкості банківської системи та запропоновані заходи щодо підтримання фінансової стійкості банківської системи.

Ключові слова: система стратегічного управління, стратегічний набір, фінансова стійкість банківської системи, фінансова безпека, ресурсний потенціал, ефективність, інформаційна база.

КОВАЧ М.І.,
ИНДУС К.П.,
ШЕЛЕМОН Л.М.

Формирование стратегического набора в системе управления финансовой устойчивостью банковской системы

Предметом исследования является формирование стратегического набора в системе управления финансовой устойчивостью банковской системы.

Цель исследования – определить взаимосвязь стратегий, формирующих стратегический набор для формирования общей стратегии управления финансовой устойчивостью банковской системы.

Методы исследования. В работе использованы диалектический метод научного познания, метод анализа и синтеза, сравнительный метод, метод обобщения данных.

Результаты работы. В статье дано определение понятия «стратегический набор». Определены требования к построению стратегического набора в системе стратегического управления. Выделены основные задачи методологического обеспечения финансовой устойчивости банковской системы. Приведена классификация стратегических целей обеспечения финансовой устойчивости банковской системы. Предложены меры по поддержанию финансовой устойчивости банковской системы.

Выводы. Результатами проведенного исследования стали следующие выводы: выделен набор стратегий, который удовлетворяет параметрические признаки устойчивого развития банковской системы; выделены основные задачи методологического обеспечения финансовой устойчивости банковской системы и предложены меры по поддержанию финансовой устойчивости банковской системы.

Ключевые слова: система стратегического управления, стратегический набор, финансовая устойчивость банковской системы, финансовая безопасность, ресурсный потенциал, эффективность, информационная база.

KOVACH M.J.,
INDUS K.P.,
SHELEMON L.M.

Formation of a strategic set in the system of financial stability management of the banking system

The subject of the study is the formation of a strategic set in the system of financial stability management of the banking system.

The purpose of the study is to determine the relationship between strategies that form a strategic set for forming a common strategy for managing the financial stability of the banking system.

Research methods. In this work the dialectical method of scientific knowledge, the method of analysis and synthesis, the comparative method, the method of data generalization are used.

Results of work. The paper defines the concept of «strategic set». Requirements for building a strategic set in the system of strategic management are outlined. The main tasks of methodological

support of financial stability of the banking system are highlighted. The classification of strategic goals of ensuring financial stability of the banking system is presented. Measures to financial stability maintenance of the banking system are proposed.

Conclusions. *The results of the study generalized in the following conclusions: a set of strategies that satisfies the parametric features of the stable development of the banking system is selected; the main tasks of the methodological provision of financial stability of the banking system are identified and the measures for maintenance financial stability of the banking system are proposed.*

Keywords: *strategic management system, strategic set, financial stability of banking system, financial security, resource potential, efficiency, information base.*

Постановка проблеми. Стратегічне управління має важливе значення для забезпечення стійкого розвитку окремого банку та банківської системи в цілому, оскільки посилення конкурентної боротьби та використання агресивної політики банків потребують нових підходів до розробки і впровадження банківських продуктів, фінансових інструментів та залучення додаткового капіталу. Саме тому формування чіткої стратегії управління фінансовою стійкістю банківської системи є одним із актуальних питань сьогодення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблеми формування фінансово-стійкої банківської системи та системним елементам стратегічного управління нею приділяється значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед вітчизняних науковців, які досліджують цю проблему, слід виділити наукові праці І. Бланка, О. Васюренка, М. Данилюка, А. Мещерякова, О. Шевцової та ін. Теоретичним і методологічним аспектам стратегічного управління в західних країнах присвячено достатньо наукових досліджень, що викладені у працях Р. Акоффа, Д. Артеменка, П. Друкера, А. Градова, У. Кінга, Д. Кліланда, М. Портера, П. Роуза і т.д. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій з даної проблематики, наукові дослідження потребують подальшого розвитку.

Мета статті – визначити взаємозв'язок стратегій, які формують стратегічний набір для формування загальної стратегії управління фінансовою стійкістю банківської системи.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що їх розробляє суб'єкт господарювання на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також його місце і роль у зовнішньому середовищі [1].

Для побудови стратегічного набору в системі стратегічного управління доцільно дотримуватися

процесу реалізації таких вимог: формування стратегічного набору для досягнення реальних взаємопов'язаних цілей; обґрунтованість, зваженість, надійність; відображення фінансових процесів у їхній сукупності та взаємозв'язку; гнучкість і динамічність стратегічного набору (врахування змін у екзогенному та ендегенному середовищі, що відбуваються в пріоритетах і змісті окремих стратегій).

Стратегічний набір передбачає встановлення певної сукупності підсистем (систем стратегій), яка забезпечує стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи. Система стратегій – це множина елементів, що знаходяться у взаємодії, відносинах, зв'язках та завдяки цьому являють собою цілісність [9].

Побудова методологічної основи забезпечення фінансової стійкості повинна відповідати економічним процесам, що відбуваються в державі [10]. Доцільно виділити основні завдання методологічного забезпечення фінансової стійкості банківської системи: диференціація принципів забезпечення фінансової стійкості банківської системи в цілому, банківських регіональних систем, окремого банку; вирішення проблем забезпечення фінансової стійкості банківської системи повинно відбуватися у контексті соціально-економічного розвитку держави; при управлінні банківською системою її потрібно розглядати як повноправний елемент економічної системи, який забезпечує рух грошових потоків на державному та регіональному рівнях; визначення ситуації з забезпеченням фінансової стійкості банківської системи в умовах визначеності, невизначеності та ризику.

Формування стратегічних цілей забезпечення фінансової стійкості банківської системи потребує їх класифікації за певними ознаками.

За видами очікуваного ефекту екзогенні цілі забезпечення фінансової стійкості передбачають формування певного методологічного комплексу нейтралізації можливого негативного впливу

економічних, соціально–політичних та фінансових чинників. Ендогенні цілі базуються на забезпеченні адекватності капіталу банківської системи, якості активів, рівня менеджменту, рівня рентабельності, ліквідності та платоспроможності.

За пріоритетним значенням головною ціллю стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи виступає розробка науково–методологічного комплексу, який базується на формуванні стратегічного набору для забезпечення макроекономічної стійкості, безризиковості функціонування банківської системи та виконання основних структурних завдань фінансової безпеки держави. Допоміжні цілі формуються через реалізацію програм капіталізації, платоспроможності, систем антикризового управління та фінансової безпеки.

За домінантними сферами функціонування банківської системи цілі стратегічного управління фінансовою стійкістю поділяються на: цілі зростання ресурсного потенціалу; цілі підвищення ефективності проведення активних операцій, які передбачають забезпечення ліквідності банківської системи; цілі підвищення фінансової безпеки діяльності передбачають розробку комплексу заходів щодо нейтралізації зовнішніх та внутрішніх загроз.

За напрямками дій цілі, які підтримують конкурентну позицію, зорієнтовані на підтримку тих тенденцій розвитку банківської системи, які мають високий внутрішній фінансовий потенціал і позитивні зовнішні можливості розвитку. Цілі, спрямовані на запобігання зовнішнім загрозам, передбачають забезпечення ефективної системи антикризового управління. Цілі, спрямовані на подолання слабких внутрішніх позицій, передбачають формування системи методів адміністративного та економічного регулювання динамічного розвитку банківської системи.

За об'єктами стратегічного управління загальнобанківські цілі у системі стратегічних цілей займають провідну роль, тому що забезпечують розвиток регіональної банківської системи та окремих банківських установ.

За характером впливу на очікуваний кінцевий результат прямі стратегічні цілі прямо пов'язані з кінцевим результатом – фінансовою стійкістю функціонування банківської системи. Підтримуючі стратегічні цілі спрямовані на забезпечення реалізації прямих стратегічних цілей.

За періодом реалізації довгострокові цілі є орієнтиром для забезпечення фінансової стійкості банківської системи протягом усього стратегічного періоду. Короткострокові стратегічні цілі реалізуються в межах короткострокових етапів стратегічного періоду.

Методологічною основою системи стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи виступає інформаційне забезпечення.

Як дієві заходи щодо забезпечення фінансової стійкості банківської системи слід виділити: підтримку ціни грошових ресурсів відповідно до доходності вкладень у реальне виробництво; диверсифікацію структури банківської системи як на державному, так і на регіональному рівні, розвитку банківської інфраструктури, розташування банківських установ за принципом близькості до клієнта; координацію грошових потоків з виробничими потоками, виходячи з того, що основні виробничі сили, виробничий апарат та інші джерела економічного зростання знаходяться в регіонах; надання комплексу формальних інституціональних обмежень вітчизняним банківським установам; можливості для мобільної адаптації до постійно мінливих зовнішніх умов економічного розвитку держави та світової спільноти; забезпечення транспарентності діяльності кожного банку, особливо філій.

Висновки

Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи передбачає систему елементарних рішень щодо вибору норм, орієнтирів, напрямків, засобів і правил, які забезпечують управління системоутворюючими складовими фінансової стійкості, які згруповані у підсистеми: методологічна база забезпечення фінансової стійкості, фінансова безпека, система антикризового управління, управління ризиками. Мета стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи – це побудова такої динамічної системи, яка б давала змогу своєчасно визначати стратегію та інструменти реалізації стратегічних орієнтирів для прийняття фінансових рішень щодо забезпечення фінансової стійкості у розрізі ситуаційних станів визначеності, невизначеності та ризику функціонування банківської системи.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / [изд. второе, перераб. и доп.]. К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. 653 с.

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. Важинський Ф. А., Колодійчук А. В. Сутність банківського іпотечного кредитування // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. 2010. Вип. 20.2. С. 151–156.

4. 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.

5. 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.

6. Орлова О., Чорний Р. Фінансово–економічна криза як фактор забезпечення інвестиційної діяльності регіону // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. 2010. Вип. 5. С. 20–23.

7. Пісний В. М., Колодійчук А. В. Транснаціональні злиття і поглинання як важливий елемент сучасних конкурентних стратегій транснаціональних банків // Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.12. С. 244–250.

8. Чорна Н. Світовий досвід інноваційного розвитку країн та його використання в Україні // Обліково–аналітичне та правове забезпечення інституційних секторів економіки України в умовах євроінтеграції та інноваційного розвитку: мат. наук.–пр. конф. [м. Тернопіль, 30 березня 2017 р.]. Тернопіль: Крок, 2017. С. 171–174.

9. Cihak M. Stress testing: A review of key concepts // DefaultRisk: Website. September 2005. URL: http://www.defaultrisk.com/pp_test_05.htm.

10. The new palgrave a dictionary of economics / Ed. by J. Eatweal, M. Milgate, P. Newman. London: Macmillan, 1998. Vol. 4. 4103 p.

References

1. Blank, I. A. (2006). *Finansovyy menedzhment* [Financial management]: training course. 2nd ed. Kyiv: Elga, Nick–Center. [in Russian].

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 Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19.1 (pp. 125–130). [in Ukrainian].

3. Vazhynskyy, F. A., & Kolodiychuk, A. V. (2010). *Sutnist' bankivs'koho ipotechnoho kredyтуvannya* [Essence of bank mortgage lending]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 20.2 (pp. 151–156). [in Ukrainian].

4. Havrylko, P. P., Kolodiychuk, A. V., & Chertoryzhskyy, V. M. (2011). *Faktory innovatsiynoho rozvytku promyslovosti* [Factors of innovation development of industry]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 21.11 (pp. 201–205). [in Ukrainian].

5. 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 Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19.9 (pp. 191–196). [in Ukrainian].

6. Orlova, O., & Chorny, R. (2010). *Finansovo–ekonomichna kryza yak faktor zabezpechennya investytsiynoi diyal'nosti rehionu*. In *Naukovi zapysky L'vivs'koho universytetu biznesu ta prava* [Scientific Notes of Lviv University of Business and Law]: Vol. 5 (pp. 20–23). [in Ukrainian].

7. Pisnyy, V. M., Kolodiychuk, A. V. (2009). *Transnatsional'ni zlyttya i pohlynannya yak vazhlyvy element suchasnykh konkurentnykh stratehiy transnatsional'nykh bankiv* [Transnational mergers and acquisitions as an important element of modern competitive strategies of transnational banks]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19.12 (pp. 244–250). [in Ukrainian].

8. Chorna, N. (2017). *Svitovyy dosvid innovatsiynoho rozvytku krayin ta yoho vykorystannya v Ukrayini* [World experience of innovative development of countries and their use in Ukraine]. In *Oblikovo–analytychne ta pravove zabezpechennya instytutysyynykh sektoriv ekonomiky Ukrayiny v umovakh yevrointehratsiyi ta innovatsiynoho rozvytku* [Accounting, analytical and legal support of institutional sectors of the Ukrainian economy in conditions of European integration and innovation development]: *Proceedings of Scientific–Pract. Conf.* (Ternopil, March 30, 2017) (pp. 171–174). Ternopil: Krok. [in Ukr.].

9. Cihak, M. (2005, Sep). *Stress testing: A review of key concepts*. DefaultRisk: Website. Retrieved from http://www.defaultrisk.com/pp_test_05.htm.

10. Eatweal, J., Milgate, M., & Newman, P. (Eds.). (1998). *The new palgrave a dictionary of economics*: Vol. 4. London: Macmillan.

Дані про автора

Ковач Марія Йосипівна,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Индус Катерина Петрівна,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Шелемон Любов Михайлівна,

старший викладач Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Данные об авторах

Ковач Мария Иосифовна,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Индус Екатерина Петровна,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Шелемон Любовь Михайловна,

старший преподаватель Ужгородского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Data about the authors

Maria Kovach,

PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Kateryna Indus,

PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

Lyubov Shelemon,

Senior Lecturer of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kiev National Trade and Economic University
e-mail: Kaf-et@uzhnu.edu.ua

УДК 657.631.6

DOI: 10.5281/zenodo.3378302

ПРОХОРОВА Л.І.,

ЩЕРБАК Ю.М.

Трансформація аудиторського висновку під впливом реформування законодавчої бази України

Предмет дослідження – основні законодавчі зміни щодо методології використання аналітичних процедур аудиту, формування аудиторської думки та її подання у звіті незалежного аудитора.

Метою написання **статті** є дослідження ключових питань формування аудиторського звіту з врахуванням вимог Міжнародних стандартів аудиту. Розгляд основних змін щодо змістовного наповнення аудиторського звіту, які відбулися у вітчизняній практиці з набуттям чинності Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» №2258–VIII від 21.12.2017 р.

Методологія проведення роботи – методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи. Зокрема, діалектичний метод пізнання модифікації аудиторського висновку та його регулювання згідно Міжнародних стандартів аудиту. Використані такі методи: аналіз і синтез, узагальнення та наукової абстракції, спостереження – при дослідженні генезису аудиторського звіту відповідно до викликів суспільства, порівняння, формалізації – для визначення перспектив трансформації українського законодавства до європейських стандартів. Абстрактно-логічний метод – при формулюванні висновків.

Результати роботи – розглянуті питання еволюції «думки аудитора» та її відображення в стандартах аудиту. Матеріал подано у розрізі нормативних змін, що стосувалися структури та змісту аудиторського звіту. Визначено специфіку подання звіту аудитора, як для звичайних підприємств, так і для підприємств, що становлять суспільний інтерес. Розглянуті особливості кожного розділу

аудиторського звіту, зокрема: висвітлено питання про безперервність діяльності суб'єкта господарювання; ключові питання аудиту; перелік та структура додаткових звітів, що формуються на вимогу широкого кола користувачів.

Висновки – важливість аудиторського звіту, як одного з основних підсумкових документів роботи аудитора, є безумовною. Тому з метою забезпечення його якісного складання протягом тривалого часу відбуваються зміни та удосконалення діючих в Україні стандартів аудиту, здійснюється їх приведення у відповідність до міжнародних вимог. Так, аудиторський звіт, який складатиметься за новими законодавчими вимогами, буде більш детальним, прозорим та змістовним, що і дозволить підвищити ступінь довіри користувачів фінансової звітності.

Ключові слова: аудиторський висновок, аудиторський звіт, аудиторська думка, Міжнародні стандарти аудиту, ключові питання аудиту, звіт про прозорість.

ПРОХОРОВА Л.І.,

ЩЕРБАК Ю.Н.

Трансформація аудиторського заключення под воздействием реформирования законодательной базы Украины

Предмет исследования – основные законодательные изменения относительно методологии использования аналитических процедур аудита, формирование аудиторского мнения и его отображения в отчете независимого аудитора.

Целью написания **статьи** является исследование ключевых вопросов формирования аудиторского отчета, учитывая требования Международных стандартов аудита. Рассмотрение основных изменений по содержанию и наполнению аудиторского отчета, которые произошли в отечественной практике со вступлением в силу Закона Украины «Об аудите финансовой отчетности и аудиторской деятельности» №2258–VIII от 21.12.2017г.

Методология проведения работы – методологической основой исследования являются общенаучные и специальные методы. В частности, диалектический метод познания модификации аудиторского заключения и его представление в Международных стандартах аудита. Используются следующие методы: анализа и синтеза, обобщения и научной абстракции, наблюдения – при исследовании генезиса аудиторского отчета в соответствии с вызовами общества; сравнения, формализации – для определения перспектив трансформации украинского законодательства к требованиям европейских стандартов. Абстрактно–логический метод – при формулировании выводов.

Результаты работы – рассмотрены вопросы эволюции «мнения аудитора» и его отображение в стандартах аудита. Материал представлен в разрезе нормативных изменений, касающихся структуры и содержания аудиторского отчета. Определена специфика представления отчета аудитора, как для обычных предприятий, так и для предприятий, представляющих общественный интерес. Рассмотрены особенности каждого раздела аудиторского отчета, в частности: освещен вопрос о непрерывности деятельности субъекта хозяйствования, ключевые вопросы аудита; перечень и структура дополнительных отчетов, формируемых по требованию широкого круга пользователей.

Выводы – важность аудиторского отчета, как одного из основных итоговых документов работы аудитора, является безусловной. Поэтому, с целью обеспечения его качественного составления, в течении длительного времени происходят изменения и усовершенствования действующих в Украине стандартов аудита, осуществляется их приведение в соответствие с международными требованиями. Так, аудиторский отчет, который будет составляться по новым законодательным требованиям, будет более детальным, прозрачным и содержательным, что позволит повысить степень доверия пользователей финансовой отчетности.

Ключевые слова: аудиторское заключение, аудиторский отчет, аудиторское мнение, Международные стандарты аудита, ключевые вопросы аудита, отчет о прозрачности.

Transformation of the auditor's report under the influence of reforming the legislative base of Ukraine

Research subject. *The subject of the study is the main legislative changes regarding the methodology of using the analytical procedures of audit, the formation of the audit opinion and its presentation in the report of the independent auditor.*

The purpose of the article is to study the key issues of the audit report, taking into account the requirements of the International Standards on Auditing. Consideration of the main changes in the content of the audit report that took place in domestic practices since the entry into force of the Law of Ukraine «On Auditing of Financial Reporting and Auditing» No. 2558 – VIII of 21.12.2017.

Methodology of work – the methodological basis of the study are general scientific and special methods. In particular, the dialectic method of cognition, modification of the auditor's report and its regulation of presentation in International Standards on Auditing. The following methods were used: analysis and synthesis, generalization and scientific abstraction, observation – in the study of the genesis of the audit report, in accordance with the challenges of society; comparison, formalization – to determine the prospects for the transformation of Ukrainian legislation to European standards. Abstract–logical method – when formulating the conclusions.

The results of the work – the issues of the evolution of «opinion of the auditor» and its reflection in the audit standards are considered. The material is presented in the context of normative changes concerning the structure and content of the audit report. Specifies the presentation of the auditor's report, both for ordinary enterprises and for enterprises of public interest. Features of each section of the audit report, in particular: coverage of the issue of the continuity of the business entity; key audit issues; list and structure of additional reports, which are formed on demand of a wide range of users.

Conclusions – the importance of the audit report as one of the main outcome documents of the auditor is unconditional. Therefore, in order to ensure its qualitative compilation over a long period of time, changes and improvements to national audit standards are taking place – bringing them into line with international requirements. Thus, the audit report that will be issued under the new legislative requirements will be more detailed, transparent and meaningful, which will increase the level of trust of users of financial reporting.

Key words: auditor's report, auditor's conclusion, auditor's opinion, international auditing standards, national audit standards, key auditing issues, transparency report.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення роль аудиту в економічному житті суспільства постійно зростає, зумовлюючи необхідність держави у вдосконаленні теорії і методології аудиту, подальшої систематизації та методики проведення аудиторських перевірок. Від розуміння аудитором сутності та вимог до проведення аудиторських перевірок та складання аудиторського звіту залежить його якість та об'єктивність, що значною мірою впливає на задоволення інформаційних запитів зовнішніх і внутрішніх користувачів аудиторського звіту. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання дослідження основних змін в законодавстві щодо методології використання аналітичних процедур аудиту, формування аудиторської думки в Україні та структурно – змістової частини аудиторського звіту.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Сучасний стан розвитку аудиту породжує значний інтерес до нього серед вчених та практиків, дослідження та наукові праці яких спрямовані на підвищення якості аудиту, удосконалення аудиторських процедур, а також перспектив його розвитку. Вагомий вклад у дослідження методологічних та організаційних проблем здійснення аудиту, розкриття теоретичних питань складання підсумкової документації аудитора зробили такі вчені – економісти як: М.Болдуєв, Н. Пономарьова, Х. Яремик, О. Канікевич, Л. Гуцаленко, І. Пожарицька та ін. Однак ними не здійснено розгляд змін національних нормативів аудиту відповідно до міжнародних вимог щодо визначення сутності та оформлення аудиторського звіту.

Метою статті є дослідження ключових питань формування аудиторського звіту з врахуванням вимог Міжнародних стандартів аудиту. Розгляд основних змін щодо змістовного наповнення аудиторського звіту, які відбулися у вітчизняній практиці з набуттям чинності Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» №2258–VIII від 21.12.2017 р. (далі Закон № 2258–VIII).

Виклад основного матеріалу. Аудиторська діяльність в Україні регулюється Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 2258–VIII від 21 грудня 2017 р., Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2016–2017 р, поло-

женнями Аудиторської палати України та іншими нормативно–правовими актами.

Відповідно до ст.1 Закону України № 2258–VIII «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 р. за результатами проведеного аудиту фінансової звітності (консолідованої фінансової звітності) відповідно до міжнародних стандартів аудиту, суб'єкт аудиторської діяльності повинен надавати замовнику аудиту документ у вигляді аудиторського звіту. Іншими словами, аудиторський звіт – це офіційний письмовий документ, який формується на завершальному етапі аудиту та містить чітко сформульовану думку аудитора щодо фінансової звітності підприємства [1]. Проте питання щодо трактування поняття «аудиторський звіт» має

Таблиця 1. Генезис аудиторського звіту в стандартах аудиту

Норматив	Назва розділу	Назва та номер стандарту	Назва підсумкового документа
Національні нормативи аудиту (затв.ріш. АПУ №73 від 18.12.1998) [2].	ННА 26–27 Аудиторські висновки та звіти	ННА 26 Аудиторський висновок	Аудиторський висновок
МСА та положення з міжнародної практики аудиту (видання 2003 р) [3].	700–799 Аудиторські думки та звітність	700 Аудиторський висновок про фінансову звітність	Аудиторський висновок
МСА, надання впевненості та етики (видання 2007 р)[4].	700–799 Аудиторські висновки та звітність	700 Висновок незалежного аудитора щодо повного пакету фінансових звітів загально–го призначення. 701 Модифікація висновку незалежного аудитора	Висновок незалежного аудитора
Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду надання впевненості та супутніх послуг (видання 2010 та 2014 років) [5].	700–799 Аудиторські висновки та звітність	МСА 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» МСА 705 «Модифікація думки у звіті незалежного аудитора» МСА 710 «Порівняльна інформація відповідні показники і порівняльна фінансова звітність» МСА 720 «Відповідальність аудитора щодо іншої інформації в документах, що містять перевірену аудитором фінансову звітність»	Звіт незалежного аудитора
Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляд, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2016–2017 р.)[6].	700–799 Аудиторські висновки та звітність	МСА 700 «Формулювання думки та складання звіту щодо фінансової звітності» МСА 701 «Повідомлення інформації з ключових питань аудиту в звіті незалежного аудитора» МСА 705 «Модифікація думки у звіті незалежного аудитора» МСА 706 «Пояснювальні параграфи та параграфи з інших питань у звіті незалежного аудитора» МСА 720 «Нова аудиторська звітність щодо іншої інформації»	Звіт незалежного аудитора

* Складено авторами відповідно до джерел 2,3,4,5,6,7, с.122–126.

доволі дискусійний характер. Тому доцільним є аналіз історичних змін, що відбувалися в редакціях Міжнародних стандартів аудиту (далі МСА), щодо даного визначення (табл. 1).

Як свідчить інформація табл.1, має місце постійне уточнення назви стандарту від «аудиторського висновку», «аудиторського висновку про фінансову звітність» до «висновку незалежного аудитора щодо повного пакету фінансових звітів загального призначення» та «формування думки та надання звіту щодо фінансової звітності». Це, в свою чергу, характеризує нестабільність тлумачення поняття «аудиторський звіт». Однак, на наш погляд, поясненням ситуації можуть бути особливості перекладу зазначених термінів з англійської мови. Зокрема, у нормативах 2003 р. – «аудиторські думки», в останні роки – «аудиторські висновки». В англійській мові слова «висновок аудитора» та «думка аудитора» перекладаються одним виразом «audit opinion» [8, с. 21 – 22]. Тому тепер зрозумілою є позиція Міжнародної федерації бухгалтерів та Аудиторської палати України щодо причин зміни терміну «висновок (opinion) незалежного аудитора» на «звіт (report) незалежного аудитора». Зазначене вище свідчить про прагнення однозначно інтерпретувати підсумковий документ за результатами аудиторської перевірки із врахуванням потреб користувачів, у тому числі іноземних інвесторів. Таким чином, нормативна база України також потребувала заміни поняття «аудиторський висновок» на «аудиторський звіт», в якому висловлюється думка незалежного аудитора.

Безумовно, зміна назви завдає аудиторам постійного клопоту, хоча і не має принципового значення для практичної роботи. Проте, з теоретичної точки зору це питання є досить глибоким і впливає з мети аудиторської перевірки та цілей аудитора.

Так, в новій редакції МСА 2016–2017 рр. [6, с. 232–234] чітко вказано, що метою аудиту є підвищення ступеня довіри певного кола користувачів до фінансової звітності. Щодо загальних цілей аудитора, то вони є такими:

а) отримати впевненість у тому, що фінансова звітність не містить суттєвого викривлення внаслідок шахрайства чи помилки;

б) на основі аудиторських доказів сформулювати думку щодо того, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах та чи відпові-

дає вона вимогам національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;

в) чітко висловити таку думку у письмовому звіті [6, с.98].

Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» №2258–VIII від 21.12.2017 р. також визначено нові вимоги щодо структури аудиторського звіту в залежності від виду підприємства, що підлягає аудиторській перевірці. Виходячи з цього, вважаємо за доцільне, виокремити ще один вид аудиторського звіту і провести класифікація аудиторського звіту за такими ознаками:

залежно від модифікації думки аудитора:

– безумовно – позитивний аудиторський звіт;
– аудиторський звіт, що містить думку із застереженням;

– аудиторський звіт, що містить негативну думку;
– відмова від висловлення думки [9, с. 47– 48].

Залежно від виду підприємства, що підлягає аудиторській перевірці:

– аудиторський звіт підприємств, що підлягають обов'язковому аудиту;

– аудиторський звіт підприємств, що становлять суспільний інтерес;

Порядок формування та приведення вітчизняних нормативних актів з питань регулювання аудиту, у тому числі і складання аудиторського звіту проходило у сім етапів.

I етап: прийняття Національних нормативів аудиту, затверджених рішенням АПУ № 73 від 18.12.1998 р.

II етап: Рішення АПУ від 18 квітня 2003 р. № 122 «Про порядок застосування в Україні міжнародних стандартів аудиту». Стандарти аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів прийняті в якості Національних стандартів аудиту та введені в дію з 01.01. 2004 р. Згодом було прийнято Рішення АПУ від 30.10.2003 р. «Про затвердження Національних нормативів аудиту України та Кодексу професійної етики аудиторів України від 18 грудня 1998 р. №73 вважати таким, що втратило чинність з 1 січня 2004 р.».

III етап: Рішення АПУ від 30.11.2006 р. «Про застосування

Міжнародних стандартів аудиту видання 2006 р.» в якості Національних стандартів аудиту та введення в дію з 01.01. 2007 р.

IV етап: Рішення АПУ від 31.03.2011 р. 229/7 «Про застосування Міжнародних стандартів ауди-

ту видання 2010 р.» в якості Національних стандартів аудиту та введення в дію з 01.05. 2011 р.

V етап: Рішення АПУ від 27.02.2014 р. 290/7 «Про застосування Міжнародних стандартів аудиту та етики видання 2012 р.» в якості Національних стандартів аудиту та введення в дію з 01.05. 2014 р. Рішення АПУ від 24.12.2014 р. 304/1 «Про застосування Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2013 р.» та введення в дію з 01.01.2015 р. Положення Директиви 2006/43/ЄС від 16.04. 2014 р. [10].

VI етап: Рішення АПУ від 04.05.2017 р. 344 «Про застосування Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2015 р.» в якості Національних стандартів аудиту та введення в дію з 01.06. 2017 р.

VII етап: Рішення АПУ від 08.06.2018 р. 361 «Про застосування Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2016–2017 р.» в якості Національних стандартів аудиту та введення в дію з 01.06. 2018 р.; Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 2258–VIII від 21.12. 2017 р.

Для досягнення поставленої мети проблеми дослідження нами був проведений аналіз трансформацій, які відбулися з моменту прийняття 18.12.1998 р. Національних нормативів аудиту

до сьогодні. Це дало змогу визначити та узагальнити інформацію щодо основних змін за цей період і побудувати порівняльну таблицю основних елементів аудиторського звіту (табл.2).

В результаті даного порівняння можна стверджувати що структура аудиторського звіту зазнала суттєвих змін. Так, перший розділ «Вступний параграф» було замінено на «Думку аудитора». Даний розділ поєднав інформацію яка містилася в розділі «Вступний параграф» та «Аудиторська думка», що подавалися у формі аудиторського висновку. Таке поєднання передбачає відображення інформації про суб'єкт господарювання, фінансова звітність якого підлягала аудиту, назву кожного фінансового звіту, що входили до складу звітності підприємства, посилання на примітки до фінансової звітності, включаючи стислий виклад значущих облікових політик та дату або період, за який складено кожен фінансовий звіт. Проте, в залежності від думки яку висловлює аудитор, назва даного розділу може бути змінена на: «Думка із застереженням», «Негативна думка» чи «Відмова від висловлення думки». Розглянемо детальніше вимоги щодо визначення думки аудитора та назви розділу (табл. 3).

Наступною особливістю є доповнення аудиторського звіту новим розділом – «Основа для думки», який забезпечує важливий контекст для розуміння думки аудитора. Внаслідок цього МСА (2016–2017 pp.) та Закон №2258–VIII

Таблиця 2. Порівняльна характеристика елементів кінцевого продукту аудиторської перевірки (аудиторського звіту)

Аудиторський висновок	Аудиторський звіт
1. Заголовок під назвою «Звіт незалежного аудитора»; 2. Адресат тобто визначення осіб, яким він адресується (це можуть бути акціонери або ті, яких наділено найвищими повноваженнями щодо суб'єкта господарювання, фінансова звітність якого підтверджується); 3. Вступний параграф; 4. Відповідальність управлінського персоналу за фінансову звітність; 5. Відповідальність аудитора; 6. Аудиторська думка; 7. Інша відповідальність аудитора щодо звітності; 8. Підпис аудитора; 9. Дата аудиторського звіту; 10. Адреса аудитора.	1. Заголовок під назвою «Звіт незалежного аудитора»; 2. Адресат тобто визначення осіб, яким він адресується (це можуть бути акціонери або ті, яких наділено найвищими повноваженнями щодо суб'єкта господарювання, фінансова звітність якого підтверджується); 3. Думка аудитора 4. Основа для думки; 5. Безперервність діяльності 6. Інша інформація; 7. Відповідальність управлінського персоналу та тих кого наділено найвищими повноваженнями за фінансову звітність; 8. Відповідальність аудитора за аудит фінансової звітності; 9. Звіт щодо вимог інших законодавчих і нормативних актів; 10. Основні відомості про суб'єкта аудиторської діяльності що провів аудит; 11. Підпис аудитора; 12. Адреса аудитора; 13. Дата звіту аудитора.

Таблиця 3. Критерії модифікації аудиторської думки

Характер питання, що призводить до модифікації аудиторської думки	Судження аудитора щодо всеохоплюваності впливу чи можливо-го впливу на фінансову звітність	
	Суттєвий, проте не всеохоплюючий	Суттєвий та всеохоплюючий
Фінансова звітність містить суттєві викривлення	Думка із застереженням	Негативна думка
Неможливість отримати прийнятні аудиторські докази в достатньому обсязі	Думка із застереженням	Відмова від висловлення думки

*Складена авторами на основі джерел [1,6,14 с.52–55]

від 21.12.2017 р вимагають, щоб даний розділ наводився у звіті аудитора відразу за розділом «Думка» та розкривав такі позиції:

- твердження про те що аудит було проведено у відповідності до МСА;
- посилання на розділ у звіті аудитора, який висвітлює інформацію про відповідальність аудитора;
- інформацію про те, що аудитор не залежить від суб'єкта господарювання відповідно до встановлених до аудиту етичних вимог;
- твердження, що аудиторські докази є достатніми та прийнятними для використання їх при висловленні думки аудитора.

Оскільки існує тісний взаємозв'язок між розділами «Думка» та «Основа для думки», то в залежності від типу думки яка розкривалася аудитором заголовок «Основа для думки», повинен бути замінений на «Основа для думки із застереженням», «Основа для негативної думки» або «Основа для відмови від висловлення думки».

Важливою особливістю нового аудиторського звіту є поява розділу «Безперервність діяльності», якому приділяється додаткова увага. Так, у МСА 2016–2017 років було переглянуто 570 стандарт «Безперервність діяльності», який містить інформацію про розширену аудиторську звітність щодо припущення про безперервність діяльності підприємства. При цьому якщо інформація про неспроможність підприємства продовжувати діяльність на безперервній основі належно розкрито у фінансовій звітності, то аудитор висловлює не модифіковану думку і в своєму звіті формує окремий розділ «Суттєва невизначеність, що стосується безперервності діяльності». Якщо ж інформація про неспроможність підприємства продовжувати діяльність на безперервній основі не розкрито належно у фінансовій звітності підприємства-клієнта, то аудитор висловлює думку із застереженням або негативну думку та відображає її у розділі «Основа для думки із застереженням (негатив-

ної думки)». При цьому аудитор зазначає, що суттєва невизначеність може поставити під сумнів здатність суб'єкта господарювання продовжувати безперервну діяльність.

Якщо фінансова звітність, що складена управлінським персоналом з використанням припущення про безперервність діяльності, за судженням аудитора, не є прийнятною та доцільною, то аудитор повинен висловити негативну думку.

Звіт аудитора має включати окремий розділ із заголовком «Інша інформація», в якому аудитор ознайомлюється з іншою не фінансовою інформацією, яка входить до складу річного звіту суб'єкта господарювання. Інша інформація – це інформація яка підсумовує, деталізує та підтверджує суми чи інші елементи фінансової звітності. Проте така інформація може висвітлювати і існування суттєвого викривлення, що вплине на довіру аудитора до фінансової звітності та призведе до змін у його звіті. Такі суттєві викривлення впливають на економічні рішення користувачів аудиторських звітів, що і зумовило появу даного розділу. Даний розділ має містити такі позиції:

- твердження про відповідальність управлінського персоналу за подання іншої інформації. До такої інформації належить Звіт про управління, який управлінський персонал зобов'язаний подавати разом з фінансовою звітністю;
- опис відповідальності аудитора, яка стосується ознайомлення, розгляду та звітування щодо іншої інформації;
- твердження, в якому описана неспроможність зміни чи корегування суттєвого викривлення іншої інформації, якщо аудитор дійшов до такого висновку.

Розділи аудиторського звіту «Відповідальність управлінського персоналу та тих, кого наділено найвищими повноваженнями за фінансову звітність» та «Відповідальність аудитора за аудит фінансової звітності» не зазнали суттєвих змін.

Ще однією важливою відмінністю аудиторського звіту від висновку є наявність окремого розділу «Звіт щодо вимог інших законодавчих та нормативних актів». У деяких юрисдикціях аудитор може мати додаткову відповідальність за звітування з інших питань, яка б доповнювала відповідальність аудитора відповідно до МСА. Наприклад, аудиторі необхідно висловити думку щодо таких питань, як належність якості облікових реєстрів і записів, заходів внутрішнього контролю щодо фінансового звітування чи іншої інформації. Тому стандарти аудиту конкретної установи часто містять пояснення додаткової відповідальності аудитора.

Розділ «Основні відомості про суб'єкта аудиторської діяльності, що провів аудит», також є новим. Він передбачає відображення інформації щодо найменування суб'єкта аудиторської діяльності, місцезнаходження та інформацію щодо включення до Реєстру аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності.

Для підприємств, що становлять суспільний інтерес, законом передбачено формування аудиторського звіту за аналогічною структурою як і для підприємств, що підлягають обов'язковому аудиту. Проте зазначено, що такий звіт повинен містити додаткову інформацію:

- повну назву органу, який призначив суб'єкта аудиторської діяльності для проведення аудиту;
- дата призначення суб'єкта аудиторської діяльності та тривалість виконання аудиторської перевірки без перерв (не враховуючи повторні призначення);
- аудиторські оцінки, щодо опису та оцінки ризиків суттєвого викривлення інформації у фінансовій звітності, що перевіряється; чітке посилання на відповідну статтю у фінансовій звітності (для кожного опису та оцінки ризику); стислий опис заходів аудитора щодо зменшення та запобігання таких ризиків;
- основні застереження пов'язані з наявними ризиками викривлення інформації;
- ключові питання аудиту – питання, які за професійним судженням аудитора, були найбільш важливими при аудиті фінансової звітності за поточний період [15, с.].

Ключові питання аудиту обираються аудитором на основі відносної значущості та рівня оціненого ризику. До таких питань доцільно відносити: питання, які вимагають значної уваги від аудито-

ра, або навіть проведення консультацій зі спеціалістами в певній сфері; питання, щодо яких існує найбільший ризик надання недостовірних даних; складні питання які потребують серйозної оцінки з боку керівництва або кваліфікованого бухгалтерського розрахунку[12]. Дану інформацію доцільно подати в окремому розділі під назвою «Ключові питання аудиту», який слідуватиме за розділом «Основа для думки», і містить:

- пояснення щодо результативності аудиту в частині виявлення порушень, зокрема, пов'язаних із шахрайством;
- підтвердження того, що аудиторський звіт узгоджений з додатковим звітом для аудиторського комітету;
- твердження про ненадання послуг, заборонених законодавством, і про незалежність ключового партнера з аудиту та суб'єкта аудиторської діяльності від юридичної особи при проведенні аудиту;
- інформація про інші надані аудитором або суб'єктом аудиторської діяльності юридичній особі або контрольованим нею суб'єктам господарювання послуги, крім послуг з обов'язкового аудиту, що не розкриті у звіті про управління або у фінансовій звітності;
- пояснення щодо обсягу аудиту та властивих для аудиту обмежень;

Слід зазначити, що окрім аудиторського звіту суб'єкт аудиторської діяльності, який проводив аудит, повинен подати:

додатковий звіт для аудиторського комітету. У даному звіті мають місце:

- твердження про незалежність, ім'я керівника групи аудиторів, яка проводила аудит, інформацію про співпрацю аудиторів та посадових осіб органу управління, інформацію про недоліки системи внутрішнього контролю підприємства, інформацію про виявлені факти або обґрунтовані підозри порушення законодавства.
 - звіт для органів нагляду, в якому повинна бути надана інформація про порушення законодавства з питань, що належать до компетенції органу нагляду; суттєву загрозу або сумніви щодо можливості підприємства продовжувати діяльність на безперервній основі; відмову від висловлення думки або надання негативної чи модифікованої думки.
- звіт про прозорість, що включає:
- опис організаційно-правової структури та структури власності аудиторської фірми;
 - опис структури управління аудиторської фірми;

- опис системи внутрішнього контролю якості та твердження органу управління або наглядового органу про її ефективність;
- інформацію про дату останньої зовнішньої перевірки системи контролю якості;
- перелік підприємств, що становлять суспільний інтерес, яким надавалися послуги з обов'язкового аудиту в попередньому фінансовому році;
- інформацію про безперервне навчання аудиторів;
- відомості щодо принципів оплати праці ключових партнерів;
- опис політики ротації ключових партнерів з аудиту та аудиторів, залучених до виконання завдання з обов'язкового аудиту;

Даний звіт публікується на веб-сторінці суб'єкта аудиторської діяльності і залишається доступним на цьому веб-сайті щонайменше сім років з дня його оприлюднення [1].

Висновки

В результаті проведеного дослідження встановлено, що до ключових змін, які відбулися на шляху гармонізації національного законодавства з питань подання та формування аудиторського звіту до європейських стандартів, слід віднести:

- приведення норм національного законодавства у сфері аудиторської діяльності у відповідність із законодавством Європейського Союзу, зокрема із положеннями Директиви 2006/43/ЄС та Регламенту (ЄС) 537/2014[13];
- зміну назви підсумкового документа про аудит – «Звіт незалежного аудитора», як ширшого за змістом та призначенням підсумкового документа аудитора. «Аудиторський звіт» містить більш деталізований перелік параграфів звітнього документа аудитора, відповідно до МСА. Проте в Законі України 2258–VIII не прописано структуру нових параграфів, аудиторського звіту, що свідчить про необхідність подальших змін та доповнень до вітчизняної законодавчої бази;
- виокремлення ще одного виду аудиторського звіту, для підприємств що становлять суспільний інтерес. Визначено перелік додаткової інформації, яку повинен містити даний звіт;
- обґрунтування необхідності врахування вимог МСА 700 «Аудиторські висновки та звітування», МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та приведення аудиту до МСА», МСА 500 «Аудиторські докази». Особлива увага зверта-

ється на МСА 570 «Безперервність діяльності», оскільки це має значний вплив на інформацію, що буде висвітлена у аудиторському звіті;

– змінена структура аудиторського звіту. Так, аудиторський висновок тепер подається на початку звіту, у розділі під назвою «Думка». Також додано нові розділи: «Основа для думки», «Безперервність діяльності», «Інша інформація», «Звіт щодо вимог інших законодавчих і нормативних актів», «Основні відомості про суб'єкта аудиторської діяльності що провів аудит». Підпис аудитора порівняно з аудиторським висновком опустився на одну позицію нижче.

Для аудиторського звіту підприємств, що становлять суспільний інтерес, визначено додатковий розділ «Ключові питання аудиту» та необхідність зазначення ім'я керівника групи, що проводить аудит. Окрім того, таким підприємствам суб'єкт аудиторської перевірки повинен надавати звіт про прозорість, звіт для органів нагляду та додатковий звіт для аудиторського комітету;

– змінено терміни оприлюднення фінансової звітності та аудиторського звіту. Так, для підприємств, що становлять суспільний інтерес (крім великих підприємств, які не є емітентами цінних паперів), публічних акціонерних товариства, суб'єктів природних монополій на загальнодержавному ринку та підприємств, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення – не пізніше ніж до 30 квітня року, що настає за звітним періодом. Для великих підприємств, які не є емітентами цінних паперів та середніх підприємств необхідно подати аудиторський звіт не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 № 2258–VIII (із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19?find=1&text=%C7%E2%B3%F2+%EF%FO%EE#w11>
2. Національні нормативи аудиту і Кодекс професійної етики аудиторів України, затверджені рішенням Аудиторської палати України (АПУ) від 18.12.1998 р. № 73. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uazakon.com/documents/time1998/period29.htm>.
3. 2001 МФБ. Стандарти аудиту та етики. – К.: ТОВ «Паритет-інформ», 2003. – 712 с.

4. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: видання 2007 року. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2007. – 1172 с

5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2012 р., частина 1. – 2012. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.apu.net.ua/msa?layout=edit&id=702>

6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2016–2017 р., частина 1 – 2016–2017. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.apu.net.ua/1151-miznarodni-standarti-kontrolu-yakosti-2016-2017>

7. Гуцаленко Л. В. Аудиторський висновок чи звіт: дискусійні аспекти / Л. В. Гуцаленко, Я. В. Сидорук. // Ефективна економіка. – 2017. – № 7.

8. Канікевич О. Д. Англо–російсько–український термінологічний словник з бухгалтерського обліку та аудиту / О. Д. Канікевич / наук. ред. С. Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 256 с

9. Болдуев М. В. Методичне забезпечення порядку складання аудиторського висновку про бухгалтерську звітність / М. В. Болдуев // Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво. – 2016. – № 2. – С. 47–52

10. Директива 2014/56/ЄС Європейського парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р., що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річних звітів та консолідованих звітів (стосується Європейського економічного простору). [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.apu.com.ua

11. Пожарицька І.М Проблемні аспекти формування аудиторського висновку / І. Пожарицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 3. – С. 49–56.

12. Матеріали конференції «Майбутнє аудиторської професії: міжнародний досвід та шлях України» 29.09.2017, Сесія 3. Глобальні тенденції у розвитку аудиторської діяльності. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.apu.net.ua/attachments/article/1078/Session3-%25D0%25B7%25D0%25BC%25D1%2596%25D0%25BD%25D0%25B8_%25D0%259C%25D0%25A1%25D0%2590-UA.PPT&ved=2ahUKewjS60fC1eThAhVxoosKhc5lBJsQFjAEegQlCBAC&usg=AOvVaw3kRDUG66SmeMq1SIHeOkkO&cshid=1555969852484

13. Регламент (ЄС) № 537/2014 Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 про особливі вимоги до обов'язкового аудиту суб'єктів громадського інтересу і скасування Рішення Європейської Комісії

2005/909 /ЕК. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.apu.com.ua

14. Яремик Х. Я. Критерії та алгоритм обрання аудиторської думки у звіті аудитора [Електронний ресурс] / Х. Я. Яремик, М. І. Яремик // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 20. – С. 52–55. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_20_12

15. Н. А. Пономарьова. Повідомлення інформації з ключових питань аудиту в звіті незалежного аудитора як фактор підвищення його комунікативної цінності [Електронний ресурс] / Н. А. Пономарьова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 4. – С. 111–114. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018_4_20

References

1. Zakon Ukrainy «Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorську diialnist» vid 21.12.2017 № 2258–VIII (iz zminamy ta dopovnenniamy). [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19?find=1&text=%C7%E2%B3%F2+%EF%FO%EE#w11>

2. Natsionalni normatyvy audytu i Kodeks profesiinoi etyky audytoriv Ukrainy, zatverdzeni rishenniam Audytorскоi palaty Ukrainy (APU) vid 18.12.1998 r. № 73. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://uazakon.com/documents/time1998/period29.htm>.

3. 2001 MFB. Standarty audytu ta etyky. – K.: TOV «Paritet–inform», 2003. – 712 S.

4. Mizhnarodni standarty audytu, nadannia vpevnenosti ta etyky: vydannia 2007 roku. – K.: TOV «IAMTs AU «Status», 2007. – 1172 S

5. Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh: vydannia 2012 r., chastyna 1. – 2012. – [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <https://www.apu.net.ua/msa?layout=edit&id=702>

6. Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh: vydannia 2016–2017 r., chastyna 1 – 2016–2017. – [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <https://www.apu.net.ua/1151-miznarodni-standarti-kontrolu-yakosti-2016-2017>

7. Hutsalenko L. V. Audytorskyi vysnovok chy zvit: dyskusiini aspekty / L. V. Hutsalenko, Ya. V. Sydoruk. // Efektyvna ekonomika. – 2017. – № 7.

8. Kanikevych O. D. Anhlo–rosiisko–ukrainskyi terminolohichnyi slovnyk z bukhgalterskoho obliku ta audytu / O. D. Kanikevych / nauk. red. S. F. Holov. – K.: Libra, 2003. – 256 s

9. Bolduiev M. V. Metodichne zabezpechennia poriadku skladannia audytorskoho vysnovku pro bukhholdersku zvitnist'/M. V. Bolduiev // Derzhava ta rehiony. Seriia Ekonomika ta pidpriemnytstvo. – 2016. – № 2. – S.47–52

10. Dyrektyva 2014/56/leS Yevropeiskoho parlamentu ta Rady vid 16 kvitnia 2014 r., shcho vnosyt zminy do Dyrektyvy 2006/43/leS pro oboviazkovyi audyt richnykh zvitiv ta konsolidovanykh zvitiv (stosuietsia Yevropeiskoho ekonomichnogo prostoru). [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: www.apu.com.ua

11. Pozharytska I.M Problemni aspekty formuvannia audytorskoho vysnovku / I. Pozharytska // Bukhholderskyi oblik i audyt. – 2013. – № 3. – S. 49–56.

12. Materialy konferentsii «Maibutnie audytorskoj profesii: mizhnarodnyi dosvid ta shliakh Ukrainy» 29.09.2017, Sesiia 3. Hlobalni tendentsii u rozvytku audytorskoj diialnosti. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.apu.net.ua/attachments/article/1078/Session3-%25D0%25B7%25D0%25BC%25D1%2596%25D0%25BD%25D0%25B8_%25D0%259C%25D0%25A1%25D0%2590-UA.PPT&ved=2ahUKEwjS6OfC1eThAhVxoosKHc5IBJsQFjAEegQICBAC&usg=AOvVaw3kRDUG66SmeMq1SIHeOkkO&cshid=1555969852484

13. Rehlament (leS) № 537/2014 Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady vid 16 kvitnia 2014 pro osoblyvi vymohy do oboviazkovoho audytu subiektiv hromadskoho interesu i skasuvannia Rishennia Yevropeiskoi Komisii 2005/909 /EK. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: www.apu.com.ua

14. Yaremyk Kh. Ya. Kryterii ta alhorytm obrannia audytorskoj dumky u zviti audytora [Elektronnyi resurs] / Kh. Ya. Yaremyk, M. I. Yaremyk // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2015. – № 20. – S. 52–55. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_20_12

15. N. A. Ponomarova. Povidomlennia informatsii z kliuchovykh pytan audytu v zviti nezalezhnogo audytora yak faktor pidvyshchennia yoho komunikatyvnoi tsinnosti [Elektronnyi resurs] / N. A. Ponomarova // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky. – 2018. – № 4. – S. 111–114. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018_4_20

Дані про авторів

Прохорова Любов Іванівна,

к.е.н., доцент, Київський національний університет харчових технологій

e-mail: l1prochorova@gmail.com

Щербак Юлія Миколаївна,

студент, Національний університет харчових технологій

e-mail: YuliyaShcherbak1999@ukr.net

Данные об авторах

Прохорова Любовь Ивановна,

к.э.н., доцент, Киевский национальный университет пищевых технологий

e-mail: l1prochorova@gmail.com

Щербак Юлия Николаевна,

студент, Национальный университет пищевых технологий

e-mail: YuliyaShcherbak1999@ukr.net

Data about authors

Liubov Prokhorova,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kyiv National University of Food Technologies

e-mail: l1prochorova@gmail.com

Yuliia Shcherbak,

Student, National University of Food Technology

e-mail: YuliyaShcherbak1999@ukr.net

DOI: 10.5281/zenodo.3378307

МУСІЄНКО В.Д.,

НІЗЕЛЬНИКОВА Н.М.

Теоретичне обґрунтування особливостей оцінювання вартості інтелектуального капіталу фірми на засадах інноваційного розвитку

Предмет дослідження – аналіз змін результатів оцінки вартості інтелектуального капіталу на інноваційних засадах.

Метою написання **статті** є вивчення особливостей оцінювання вартості інтелектуального капіталу фірми.

Методологія проведення роботи – метод моніторингу, кон'юнктурний аналіз.

Результат роботи – розроблено механізм оцінювання вартості інтелектуального капіталу фірми на основі методів: прямого вимірювання, визначення ринкової капіталізації, розрахунку віддачі активів (рентабельності активів), бальної оцінки (збалансованих одиниць).

Висновки – запропонована система моніторингу, оцінки та аналізу вартості інтелектуального капіталу фірми, що дозволить своєчасно реагувати на прийняття обґрунтованих управлінських рішень в умовах інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний процес, ринкова вартість, інноваційний розвиток, інтелектуальний капітал, методи оцінки, інтелектуальна власність.

МУСИЕНКО В.Д.,
НИЗЕЛЬНИКОВА Н.М.

Теоретическое обоснование особенностей оценки стоимости интеллектуального капитала фирмы на основе инновационного развития

Предмет исследования – анализ изменений результатов оценки стоимости интеллектуального капитала на инновационной основе.

Целью написания *статьи* является изучение особенностей оценки стоимости интеллектуального капитала фирмы.

Методология проведения работы – метод мониторинга, конъюнктурный анализ.

Результат работы – разработан механизм оценки стоимости интеллектуального капитала фирмы на основе методов: прямого измерения, определение рыночной капитализации, расчета отдачи активов (рентабельности активов), бальной оценки (сбалансированных единиц).

Выводы – предложена система мониторинга, оценки и анализа стоимости интеллектуального капитала фирмы позволит своевременно реагировать на принятие обоснованных управленческих решений в условиях инновационного развития.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный процесс, рыночная стоимость, инновационное развитие, интеллектуальный капитал, методы оценки, интеллектуальная собственность.

MUSIENKO V.D.,
NIZELNIKOVA N.M.

Theoretical substantiation of the peculiarities of estimating the value of intellectual capital of the firm on the basis of innovative development

Subject of research: analysis of changes in the results of evaluating the value of intellectual capital on an innovative basis.

The purpose of writing the article is to study the peculiarities of evaluating the value of the company's intellectual capital.

The methodology of the work – a method of monitoring, conjuncture analysis.

The result of the work is the mechanism for evaluating the firm's intellectual capital value based on the methods: direct measurement, definition of market capitalization, asset return calculation (asset profitability), score (balanced units).

Conclusions – the proposed system of monitoring, evaluation and analysis of the value of the intellectual capital of the company will allow timely response to the adoption of sound management decisions in terms of innovation development.

Key words: innovation activity, innovation process, market value, innovative development, intellectual capital, estimation methods, intellectual property.

Постановка проблеми. Сучасний економічний сценарій для української економіки змінився таким чином, що глобалізація перетворилася на важливий чинник економічного розвитку компаній, регіонів та національної економіки в цілому. Нові вимоги міжнародної конкурентоспроможності зумовлюють тенденцію до розширення людського капіталу, підвищення рівня технологічного розвитку, збільшення витрат на дослідження та інновації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інноватики в оцінюванні інтелектуального капіталу знаходять своє відображення в публікаціях, як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Це обумовлено підвищенням усвідомлення інноваційної діяльності, як важливого фактору забезпечення зростання ринкової вартості промислових підприємств в умовах ринкових відносин. Серед зарубіжних дослідників цю проблему розробляли Й. Шумпетер, Г. Менш, Б. Твісс, К. Фрімен, Р. Фостер, А. Кляйнкнехт, Е. Менсфілд, М. Портер, П. Друкер, Б. Санто, Р. Уотерман. Серед науковців Російської Федерації виділимо А. Анчишкіна, В.Аншина, С.Валдайцева, С. Глазьева, А. Горбунова, Г. Гольдштейна, Л. Гохберга, А. Дагаєва, Н. Завліна, С. Ільєнкову, Д. Львова, Ю. Морозова, Л. Оголеву, А. Тріфілову, А. Прігожина, Р. Фатхутдінова, Ю. Яковця та інших.

Серед вітчизняних науковців питаннями інноваційного розвитку займалися В.Александрова, Ю.Бажал, О.Бутник–Сіверський, В.Василенко, В.Геєць, В.Грінюв, М.Данько, О.Дацій, В.Денисюк, Г.Добров, С.Ілляшенко, Н.Краснокутська, Б.Маліцький, С. Онишко, М.Пашута, І.Павленко, Л.Федулова, Д.Черваньов та інші. Основи вартісно-орієнтованого менеджменту, як управлінської концепції були сформовані в наукових працях Т. Коупленда, Дж. Мурріна, А. Раппопорта, Б. Стюарта. В подальшому дана концепція в цілісному вигляді розглядалася в роботах Г. Арнольда, А. Блека, С. Джерела, Р. Моріна, М. Скотта, Д. Янга та інших

Виклад основного матеріалу. Стан інноваційної діяльності в Україні важко вважати задовільним. Незважаючи на наявність значного наукового потенціалу та досвід створення технологічно складної продукції, країна з року в рік втрачає свої позиції на ринках високотехнологічних товарів і послуг, що у сучасному світі розвиваються більш динамічно. [1] Основне завдання

процесів створення вартості в забезпеченні інноваційного розвитку полягає у тому, що високе значення показника створюваної вартості забезпечує можливість інвестування в інновації.

- наявністю у фірми необхідних фінансових та матеріальних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності;
- швидкістю впровадження інновацій;
- результативністю інновацій;
- інноваційністю ресурсів інтелектуального капіталу, тобто здатністю працівників, розробляти та впроваджувати інновації.

У сучасній економічній літературі ряд вчених, зокрема С. Валдайцев, основним джерелом підвищення ринкової вартості вважає їх інноваційно-інвестиційну діяльність. Науковець зазначає, що вартість підприємств може змінюватися незалежно від фактично отриманих прибутків. Вартість підприємств збільшується за рахунок збільшення нематеріальних активів, що є результатами їх інноваційної діяльності.

Подібної позиції дотримується І. Шворц, який наголошує на нематеріальному характері природи вартості підприємств: «Створення вартості означає формування нових знань і усвідомлення їх цінності. Найвагомішим видом власності є інтелектуальна власність, а не матеріальна. Віддані справі працівники компанії, які генерують нові ідеї, що створюють вартість, є ключовими активами нової економіки» [2, с. 25].

Впровадження інновацій – складний процес, і масштаби діяльності, що необхідні для здійснення технологічної, продуктової або процесної інноваційної діяльності, можуть суттєво різнитися. Інноваційна діяльність може здійснюватись в межах фірми або включати придбання товарів, послуг чи знань із зовнішніх джерел, включаючи консультаційні послуги. Таким чином, організація може придбати зовнішні технології в уречевленій або неуречевленій формі. Інноваційна діяльність може здійснюватись у всіх галузях економіки: виробництві, сфері послуг, державному управлінні, в охороні здоров'я і навіть в приватних домогосподарствах. З однієї точки зору, інноваційна діяльність являє собою сферу розробки і практичного освоєння технічних, технологічних, організаційно-економічних нововведень, яка включає не тільки інноваційні процеси, але й маркетингові дослідження ринків збуту товарів, їх споживчих властивостей, а також новий

підхід до організації інформаційних, консалтингових, соціальних й інших видів послуг. З іншої, це діяльність, яка спрямована на виконання інноваційного процесу. Інноваційний процес неможливо звести до жодної з її складових; він характеризується фронтальністю, високим рівнем невизначеності і ризику, складністю прогнозування результатів.

Особливістю зростання ринкової вартості інноваційно-активних фірм є те, що поряд із збільшенням величини економічної доданої вартості відбувається капіталізація інтелектуальної власності, створеної фірми і не призначеної для реалізації

Інтелектуальний капітал (від лат. Intellectualis capitalis – розумовий головний або головні пізнання) – це один з різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює, одночасно, характерну лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості.

Інтелектуальний капітал має надзвичайно складну сутність та багато векторність прояву, що визначається механізмом його функціонування.

В основу інтелектуального капіталу входить інтелектуальна власність – це результат інтелектуальної творчої діяльності, результат власного творчого пошуку, який має бути певним чином об'єктивний, втілений у певну об'єктивну форму та має бути здатним до відтворення [3, с. 7].

На рис.1 наведено структурні елементи інтелектуального капіталу фірми.

Класифікацію видів інтелектуального капіталу здійснюють за різними ознаками залежно від цілі та завдань, які при цьому вирішуються. Основи типології видів інтелектуального капіталу передбачають виділення таких класифікаційних ознак: форма власності, корпоративні форми організації, резидентність, форми залучення, джерела формування, форми використання [4]. Інтелектуальний капітал як основа майбутнього зростання вартості

фірми, потребує оцінки, що допомагає формувати довгострокову стратегію в ситуації турбулентності та використовується як інструмент комунікацій. Посилення впливу знань та інформації на розвиток економічних суб'єктів всіх рівнів зумовлює існування нагальної потреби в удосконаленні методики оцінки вартості інтелектуального капіталу та його структурних елементів. Головною метою оцінки вартості інтелектуального капіталу є забезпечення сталого розвитку організації.

В основу оцінки інтелектуального капіталу фірми покладено розрахунок зміни комерційного потенціалу інтелектуальних продуктів як результатів творчої діяльності співробітників, відносно зміни витрат на створення таких активів. Здійснення відповідного розрахунку на кожній із стадій створення інтелектуального продукту дозволяє:

- отримати інформацію про те, наскільки еластичним по відношенню до витрачених зусиль є комерційний потенціал результатів творчої діяльності співробітників фірми;
- у випадку невідповідності витрат і результатів є можливість виявлення та аналізу причин такої невідповідності та корегування управлінських заходів;
- скоротити ймовірність провалу розробки;
- підвищити ефективність управлінських рішень.

Сьогодні існує низка методик для оцінювання ІК, які об'єднані в чотири групи (рис.2 [5]):

1. Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу (Direct Intellectual Capital methods (DIC)). Ці методи ґрунтуються на вартісній оцінці окремих елементів інтелектуального капіталу, які потім зводяться в інтегральну оцінку.

2. Методи визначення ринкової капіталізації (Market Capitalization Methods (MCM)). Засновані на обчисленні гудвіла – різниці між ринковою вартістю суб'єкта господарювання (оцінка фондового ринку) і вартістю його чистих активів.



Рисунок 1. Структурні елементи інтелектуального капіталу фірми



Рисунок 2. Методи оцінки інтелектуального капіталу фірми

3. Методи розрахунку віддачі активів (рентабельності активів)(Return on Assets methods (ROA)). Базуються на обчисленні різниці між відношенням доходу суб'єкта господарювання за певний період (за винятком податків) до вартості його матеріальних активів (ROA) і аналогічним показником галузі в цілому. Добуток отриманої різниці й вартості матеріальних активів оцінюваного суб'єкта господарської діяльності є середнім доходом від інтелектуального капіталу. Потім шляхом прямої капіталізації або дисконтування одержуваного грошового потоку визначають вартість його інтелектуального капіталу.

4. Методи бальної оцінки (збалансованих одиниць)(Score card Methods (SC)). Ці методи передбачають виділення елементів інтелектуального капіталу суб'єкта господарювання і їх відносну бальну або ж індикативну оцінку (у динаміці або ж порівняно з іншими суб'єктами господарювання даної галузі або ринку).[6]

Але фірми не завжди збільшують величину інтелектуального капіталу та на це є певні причини. Однією з проблем, що не дозволяє інноваційно-активним фірмам підвищувати величину створюваної вартості за рахунок інтелектуальної власності є те, що інтелектуальна власність є часто недооціненою, а також недооцінений є її потенціал в плані можливостей для одержання прибутку в майбутньому. Однією з причин недооцінювання інтелектуальної власності, є відсутність її правового захисту.

Другою проблемою, яка виникає, є те, що фірми не використовують інтелектуальну власність

як об'єкт капіталовкладення. Проте існує багато прикладів зарубіжного досвіду, коли фірми підвищили свою ринкову вартість після придбання важливих патентів у ключових технологіях. Вартість фірми на ринку оцінюється з врахуванням його активів, очікуваного прибутку та поточних ділових операцій. Придбання ключових патентів може істотно вплинути на прогнози щодо майбутнього прибутку, проте в Україні використання інтелектуальної власності є обмеженим через нерозвиненість ринку в цій сфері. Внутрішній ринок об'єктів інтелектуальної власності вже пройшов стадію формування і на теперішній час потребує державної підтримки, здійснення єдиної державної політики щодо захисту національних інтересів у сфері економіки.

Висновки

На сьогодні інтелектуальний капітал є провідним капіталом і становить основу будь-якого підприємства на етапі розвитку ринкової економіки. Головна функція інтелектуального капіталу – істотно прискорювати приріст маси прибутку за рахунок формування і реалізації необхідних підприємству систем знань, речей і відносин, які, своєю чергою, забезпечують його високоефективну господарську діяльність. Зокрема, інтелектуальний капітал підприємства визначає якість його системи управління. Саме інтелектуальний капітал задає темп і характер оновлення технології виробництва і його продукції, які потім стають головною конкурентною перевагою на ринку.

Інтелектуальний капітал підприємства — база його подальшого розвитку, тому його аналіз та оцінка мають важливе значення при розробленні організаційної стратегії. На сьогодні є багато методик оцінювання інтелектуального капіталу, які об'єднані у чотири групи (як зазначалося вище), але кожна з них не є досконалою.

Таким чином, цілком очевидно, що на сьогодні не існує єдиної, загально визнаної методики оцінювання інтелектуального капіталу та його окремих структурних елементів. І, зважаючи на сутнісні характеристики об'єкта дослідження, виникають сумніви щодо можливості розроблення досконалої методики. Тому виходом з подібної ситуації на сучасному етапі є комплексне використання існуючих методів та індикаторів з корекцією під особливості та потреби кожного конкретної фірми.

Список використаних джерел

1. Мусієнко В.Д. Інноваційний розвиток національної економіки як основа формування соціально-економічного напрямку / В. Д. Мусієнко, А. С. Щербаківа // Формування ринкових відносин в Україні – 2017. – № 12. – С. 56–62.
2. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: монографія / О.Г. Мендрул. – К.: КНБУ, 2002. – 272с.
3. Підпригора О. Проблеми системи законодавства України про інтелектуальну власність // Інтелектуальна власність – 2000, № 3, с. 3–14
4. Мойсеєнко І.П. Формування інтелектуального потенціалу підприємства // Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні: Наук. зб. / За ред. В.Є. Швеця. – Львів: Інтереко, 2005. – С. 117–122.
5. Sveiby K. E. Methods for Measuring Intangible Assets [Electronic resource] / K. E. Sveiby. – Access mode: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>. – Title from screen.
6. Інтернет ресурс: https://pidruchniki.com/73270/investuvannya/metodi_otsinyuvannya_intelektualnogo_kapitalu

References

1. Musienko V.D. Innovative development of the national economy as the basis for the formation of the socio-economic trend / V.D. Musienko, A.S. Shcherbakova // Formation of market relations in Ukraine – 2017. – No. 12. – P. 56–62.
2. Mendrul O. G. Management of the value of enterprises: monograph / O.G. Mendrul. – K.: KNBU, 2002. – 272p.

3. Podoprigora O. Problems of the Ukrainian Legislation on Intellectual Property // Intellectual Property – 2000, No. 3, p. 3–14.

4. Moiseenko I.P. Formation of intellectual potential of enterprise // Accounting and analytical systems of subjects of economic activity in Ukraine: Science. save / Ed. V.E. Swede – Lviv: Intereko, 2005. – P. 117–122.

5. Sveiby K. E. Methods for Measuring Nematerial Assets [E.lectronic resource] / K.E. Sveiby. – Access mode: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>. – Title from screen.

6. Internet resource: https://idruchniki.com/73270/investuvannya/metodi_otsinyuvannya_intelektualnogo_kapitalu

Дані про авторів

Мусієнко Володимир Дмитрович,

к.т.н., доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана Криворізький економічний інститут

e-mail: kei@kneu.edu.ua

Нізельнікова Наталя Михайлівна,

бакалавр, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана Криворізький економічний інститут

e-mail: nizelnikova299@gmail.com

Данные об авторах

Мусиенко Владимир Дмитриевич,

к.т.н., доцент, Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана Криворожский экономический институт

e-mail: kei@kneu.edu.ua

Низельникова Наталья Михайловна,

бакалавр, Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана Криворожский экономический институт

e-mail: nizelnikova299@gmail.com

Data about the authors

Volodymyr Musienko,

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman Kryvy Rih Economic Institute

e-mail: kei@kneu.edu.ua

Natalya Niselnikova,

Bachelor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman Kryvy Rih Institute of Economics

e-mail: nizelnikova299@gmail.com

Управління темпами розвитку через бюджетні пропорції

Предметом дослідження є методичні аспекти оцінювання ефективності бюджетної політики щодо досягнення програмних цілей прискореного економічного зростання.

Метою дослідження є формування системи показників–індикаторів впливу бюджету на темпи економічного зростання і залучення до цього центральних органів виконавчої влади на програмно–цільовій основі.

Методи дослідження. У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи: логічного, системного аналізу, статистичний, порівняльних оцінок, аналізу та синтезу.

Результати роботи. У статті сформована система показників для оцінки впливу виконання бюджету на темпи розвитку національної економіки, використання їх для середньострокового бюджетного планування, запропонована система управління темпами розвитку через діяльність центральних органів влади.

Галузь застосування результатів. Економіка та управління національним господарством, у частині державних систем та механізмів управління економікою на національному, міжгалузевому та регіональному рівнях у сфері стратегічного планування соціально–економічного розвитку.

Висновки. Бюджетна політика є базовим елементом системи державного регулювання економічного розвитку. Вплив бюджету на темпи економічного зростання має бути об'єктом спеціального моніторингу через систему показників–індикаторів. Видатки бюджету мають розглядатися як форми стимулювання розвитку економіки: через державне споживання, бюджет розвитку, витрати на оборону, соціальні видатки, фінансування бюджетної сфери. Державне управління темпами розвитку має бути модернізоване через закріплення відповідальності центральних органів виконавчої влади за темпи розвитку у сфері їх об'єкту (галузі) впливу.

Ключові слова: бюджетна політика, ефективність бюджетних видатків, бюджетне планування, виконання бюджету, бюджетний контроль, планування роботи центральних органів виконавчої влади.

КРЕЦЕНКО І.Л.

Управление темпами развития через бюджетные пропорции

Предметом исследования являются методические аспекты оценки эффективности бюджетной политики по достижению программных целей ускоренного экономического роста.

Целью исследования является формирование системы показателей–индикаторов влияния бюджета на темпы экономического роста и привлечения к этому центральных органов исполнительной власти на программно–целевой основе.

Результаты работы. В статье сформирована система показателей для оценки влияния выполнения бюджета на темпы развития национальной экономики, использования их для среднесрочного бюджетного планирования, предложена система управления темпами развития через деятельность центральных органов власти.

Область применения результатов. Экономика и управление национальным хозяйством, в части государственных систем и механизмов управления экономикой на национальном, межотраслевом и региональном уровнях в области стратегического планирования социально–экономического развития.

Выводы. Бюджетная политика является базовым элементом системы государственного регулирования экономического развития. Влияние бюджета на темпы экономического роста должно быть объектом специального мониторинга через систему показателей–индикаторов. Расходы бюджета должны рассматриваться как формы стимулирования развития экономики: через государственное потребление, бюджет развития, расходы на оборону, социальные расходы, финансирование бюджетной сферы. Государственное управление темпами развития должно быть модернизировано через закрепление ответственности центральных органов исполнительной

власти по темпу развития в сфере их объекта влияния.

Ключевые слова: бюджетная политика, эффективность бюджетных расходов, бюджетное планирование, исполнение бюджета, бюджетный контроль, планирование работы центральных органов исполнительной власти.

KRESCHENKO I.L.

Managing development through budget proportions

The subject of the study is the methodological aspects of evaluating the effectiveness of the budget policy in achieving the program objectives of accelerated economic growth.

The purpose of the study is to create a system of indicator indicators of the impact of the budget on the rate of economic growth and the involvement of central executive authorities in this program on a program-based basis.

Research methods. In the work general scientific and special methods are used: logical, system analysis, statistical, comparative estimations, analysis and synthesis.

Results of work. The article provides a system of indicators for assessing the impact of budget execution on the pace of development of the national economy, their use for medium-term budget planning, and a system for managing the pace of development through the activities of central government.

The field of application of results. Economics and management of the national economy, in terms of state systems and mechanisms of economic management at the national, interindustrial and regional levels in the field of strategic planning of socio-economic development.

Conclusions. Budget policy is a basic element of the system of state regulation of economic development. The impact of the budget on the rate of economic growth should be subject to special monitoring through a system of indicator indicators. Budget expenditures should be considered as forms of stimulating economic development: through state consumption, development budget, defense spending, social expenditures, and financing of the budget sphere. Governmental management of the pace of development should be modernized by consolidating the responsibility of the central executive authorities for the pace of development in the area of their object (industry) of influence.

Key words: fiscal policy, efficiency of budgetary expenditures, budget planning, budget execution, budget control, planning of work of central executive authorities.

Постановка проблеми. Через бюджет перерозподіляється більше третини ВВП країни, а податково-бюджетна політика разом з грошово-кредитною системою залишається найбільш прямим і результативним способом державного впливу на економіку. На ефективність використання податково-бюджетних важелів впливає комплекс чинників від технології та організації бюджетного процесу, його структурних параметрів та якостей до технології виконання, моніторингу, фінансового контролю за використанням бюджетних коштів. Відповідно, різним за роками стає макроекономічний вплив бюджету на національну економіку на різних її етапах (стабільне зростання, передкризовий стан, економічний спад, відновлення після кризи). Після завершення кризи 90-х років і початку економічного зростання з 2000 року економіка України пройшла 2 кризи (2009 та 2014–2015 років), відповідно, два рази йшло відновлення економіч-

ної макрофінансової стабільності та економічного зростання, в тому числі і за рахунок податково-бюджетної політики. Але сказати, що ця сфера державного регулювання добре відпрацьована і зорієнтована на активне стимулювання економічного зростання поки що не можна. Бюджет України більше спрямований на вирішення проблем соціального характеру, ніж на стимулювання темпів зростання ВВП і обсягів економіки [5].

Макроекономічна ефективність використання зібраних в бюджеті коштів залишається під питанням через відсутність високих темпів зростання ВВП у 7–8 відсотків (досягнуті лише 2,5–3,5 відсотків) і не може свідчити про оптимальність структури бюджетних видатків та ефективність їх використання. Програмно-цільовий характер бюджетних витрат не знайшов повноцінного результативного використання в бюджетному процесі, який потребує подальшого вдосконалення та модернізації. Теж саме треба

сказати про впровадження принципу середньо-строкового бюджетного планування, моніторингу цільового використання коштів та їх тінювих потоків. Достатньо типовим негативом є те, що заплановані в бюджеті витрати використовуються недостатньо ефективно, з порушеннями бюджетної дисципліни і відхиленнями від вимог програмно-цільового принципу, не дають очікуваного ефекту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

На теоретичному рівні ці питання вдосконалення макроефективності бюджетних витрат, їх оптимальної структури достатньо висвітлені в багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних авторів таких як О. Василик, В. Геєць, І. Запатріна, Л. Лисяк, І. Лютий, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та ін. Разом з тим, потребують подальших досліджень макроаспекти бюджетних проблем проблеми перехідних економік, в тому числі української, які потребують поглибленою уваги до організації активного впливу бюджетних витрат на обсяги економічної діяльності і ВВП як з боку сукупного попиту, та і з боку сукупної пропозиції. На практиці залишаються методично невизначеними технології оптимізації бюджетних пропорцій (міжгалузевих, міжрегіональних, між споживанням і нагромадженням, між використанням бюджетного дефіциту і обслуговуванням державного боргу) для забезпечення економічного зростання, жорсткого додержання бюджетної дисципліни і ефективності витрат кожного розпорядника бюджетних коштів [3, 4].

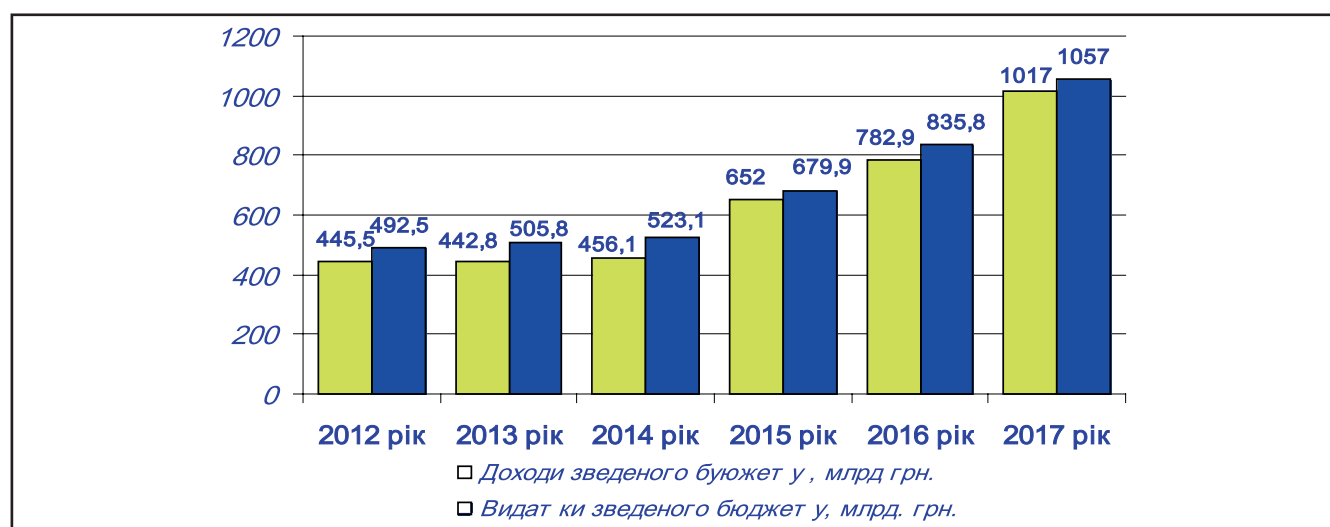
Метою статті є аналіз існуючих методичних підходів та визначення якісних та кількісних показників, які відображають макроефективність

впливу планування та виконання державного бюджету на розвиток національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Основним завданням щодо пріоритетів бюджетної політики є не тільки забезпечення реальності та збалансованості бюджету країни, а і його позитивний вплив на обсяги та темпи економічної діяльності в країні. Перші два пункти поступово досягаються, третій – знаходиться під питанням. При розгляді доходів і видатків державного бюджету України, в цілому помітно чітку тенденцію врівноваження дефіциту бюджету, який у 2014 році становив 72,0 млрд. грн., 30,9 млрд. грн. – у 2015 році, 54,8 млрд. грн. – 2016 року та 42,1 млрд. грн. у 2017 році (рис. 1).

Орієнтовний перелік показників макроефективності бюджету та їх динаміка за останні 5 років наведена в таблиці 1, де видатки бюджету враховуються, як ресурс, а зростання ВВП, як результат економічного розвитку.

Макрофінансовий вплив бюджетних параметрів на економіку залишається малорегульованим і має недостатньо уваги у бюджетному процесі. Досягнуті в 2016–2018 роках темпи у 2,2–3,2 відсотки зростання ВВП на рік практично відповідають цифрі дефіциту бюджету по відношенню до ВВП у 2–3 відсотки. Це означає, що додатковий сукупний попит, що стимулює зростання ВВП, формується за рахунок бюджетного дефіциту, покривається державними запозиченнями і практично не має приросту внутрішнього попиту на вироблену в Україні продукцію. За своєю натуральною формою видатки бюджету стають грошовими доходами населення (що веде до приросту сукупного попиту на виробництво това-



Рисуюнок 1. Доходи та видатки бюджетної системи України 2014–2017 рр.

Таблиця 1. Показники ефективності бюджетної політики за 2013–2017 рр.

	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
ВВП (у фактичних цінах), млрд. грн..	1459,1	1522,7	1586,9	1988,5	2385,4	2982,9
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	445,5	442,8	456,1	652	782,9	1017,0
Видатки зведеного бюджету, млрд. грн.	492,5	505,8	523,1	679,9	835,8	1057
Перевищення видатків над доходами (дефіцит), млрд. грн.	50,8	63,6	72,0	30,9	54,8	42,1
Приріст ВВП, млрд. грн.	–	63,6	64,2	401,6	396,9	597,5
Доходи бюджету на 1 грн. ВВП	–	0,29	0,29	0,33	0,33	0,34
Приріст ВВП на 1 грн. видатків бюджету	–	0,14	0,14	0,62	0,51	0,59
Питома вага дефіциту бюджету у ВВП	–	0,04	0,05	0,02	0,02	0,01
Питома вага дефіциту бюджету у доходах бюджету	–	0,14	0,16	0,05	0,07	0,04
Приріст ВВП на 1 грн дефіциту бюджету	–	1,0	0,9	13,0	7,2	14,2

Джерело: розраховано автором на основі даних Держстату.

рів та послуг), урядовими закупівлями товарів та послуг для загальнодержавних потреб (зростання прямого внутрішнього попиту на продукцію), бюджетними капітальними інвестиціями (розвиток інфраструктури економіки). Всі ці компоненти через різні ринкові механізми сприяють зростанню ВВП країни. Від планування цієї структури видатків бюджету залежить їх агрегована дія на українських виробників товарів та послуг, яка може бути більшою, або меншою при однакових обсягах доходів бюджету, але різній структурі. Це фактор макроструктурної досконалості бюджету. Далі починає діяти фактор якості адміністрування (і відповідних недоліків) та управління у виконанні бюджету, який залежить від якості внутрішнього контролю та відповідального ставлення з боку багатьох розпорядників бюджетних коштів та керівників державних підприємств, установ і організацій. На цьому рівні актуальним є вирішення «класичної» для бюджетних витрат проблеми посилення фінансово-бюджетної дисципліни в державі [6]. Серед типових порушень:

- нецільове використання бюджетних коштів;
- зайве витрачання коштів внаслідок оплати завищених обсягів та вартості виконаних робіт, наданих послуг, придбаних товарів;
- перевитрати бюджетних коштів соціальних програм особам, які не мали на це права, або внаслідок завищення відповідних розрахунків;
- незаконна передача державного чи комунального майна суб'єктам недержавної форми власності;
- недоотримання фінансових ресурсів внаслідок порушень при передачі майна в оренду (ко-ристування);

– порушення законодавства при проведенні державних закупівель.

Недоліки в організації та адмініструванні витрат бюджетних коштів сприяють формуванню тінювих потоків в економіці, які є відтоком капіталу з економічної діяльності і негативним чинником щодо стимулювання приросту ВВП.

Важливою засадою бюджетної системи України є додержання принципу ефективності та результативності який визначає, що усі отримувачі (розпорядники) бюджетних коштів мають планувати і досягати своїх запланованих функціональних (інституційних в державній системі виконавчої влади) цілей щодо розвитку своєї сфери діяльності, в тому числі галузей та регіонів. Мають фахово працювати органи виконавчої влади держави, їх керівники і менеджери для забезпечення необхідної кількості та якості надання послуг, гарантованих державою, місцевим самоврядуванням, при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату та передбачених цілей. При такій умові вплив бюджету на обсяги економічної діяльності буде максимально можливим, а бюджет може вважатися ефективним.

При цьому під ефективністю використання бюджетних засобів розуміємо досягнення поставлених цілей та задач у межах реалізації державних програм шляхом максимізації отриманого результату на одиницю витрат бюджетних коштів

Основними чинниками, які не дозволяють ефективно розподіляти та використовувати наявні фінансові ресурси бюджету держави, а також у подальшому створюють передумови для порушень у їх використанні, є:

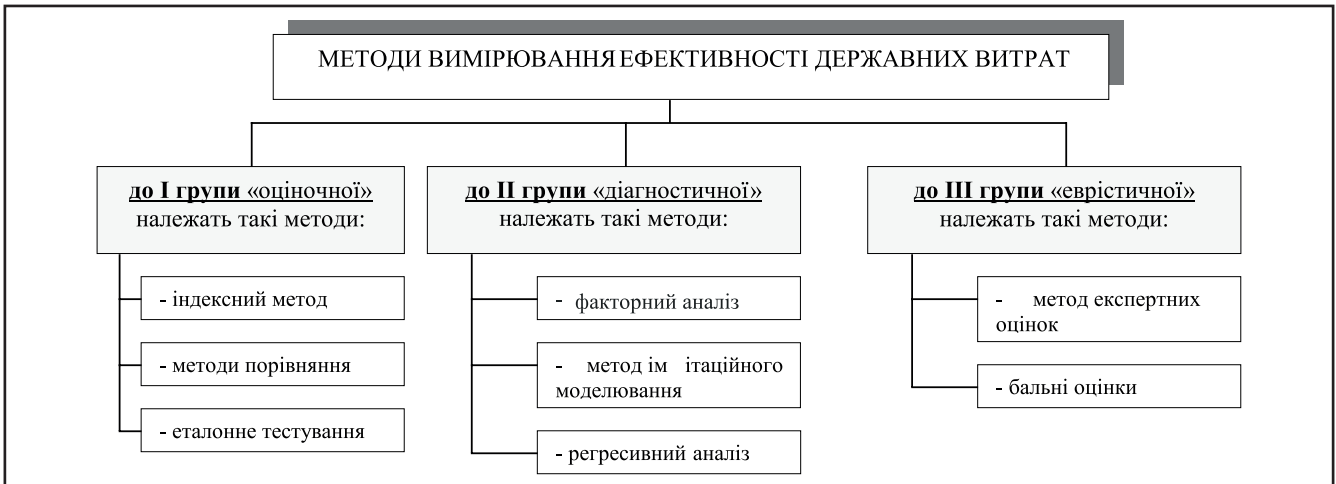


Рисунок 2. Розподіл методів оцінки ефективності державних (бюджетних) витрат.

1. Проблеми на етапі планування, зокрема, при складанні проекту державного бюджету на відповідний рік, фінансових планів суб'єктів господарювання державного сектора економіки та їх затвердженні.

2. Проблеми при використанні фінансових ресурсів: у сфері державних закупівель, відсутність належного поточного контролю за їх використанням.

3. Проблеми із недосягненням запланованого результату не зважаючи на повне використання бюджетних коштів, низьку якість робіт чи послуг.

4. Проблеми із зростанням вартості кошторисів бюджетних проектів.

5. Проблеми із хабарництвом і «відкатами» при отриманні прав на реалізацію бюджетних проектів.

Діючий фінансовий моніторинг та аудит не завжди вирішує всі ці проблеми в комплексі з методичних, законодавчих та організаційних причин, які мають місце при проведенні контрольних заходів фінансово-бюджетного аудиту.

Починаючи з 2002 року, бюджетний процес в Україні здійснюється за програмно-цільовим методом, метою якого є встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання. Такий зв'язок простежується через ряд результативних показників, які відповідно до Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі (затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 № 538-р) поділяються на показники затрат, продукту, ефективності та якості.

Основні методи вимірювання ефективності державних (бюджетних) витрат можна поділити на 3 групи: оціночну, діагностичну та евристичну (рис. 2).

Централізація функцій планування і управління реалізацією цільових програм при створенні спеціальних програмних органів дозволяє за рахунок централізованого розподілу і перерозподілу ресурсів включати до програми найбільш ефективні заходи для досягнення кінцевої мети, використовувати сучасні методи управління проектами, мережевого планування, контролювати терміни завершення проектів, оперативно керувати «критичним» ланцюгом з усього комплексу робіт.

Для більш точного визначення сумарного економічного ефекту реалізації цільових програм Наказом Міністерства економіки України від 24.06.2010 № 742 затверджено «Методичні рекомендації щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм (ДЦП)». Рекомендовано крім прямих ефектів економії ресурсів чи приросту продукції чи послуг враховувати ефект від міжпрограмних зв'язків, від програмної концентрації, централізації, спеціалізації і кооперування, раціонального співвідношення заходів по їх оптимізації і подальшого розвитку. Корисним для управління програмами, стратегічного планування, підготовки та прийняття рішень є розроблений в США метод оцінки та рейтингування програм PART (Program Assessment Rating Tool).

Визначення результативності виконання ДЦП в цілому та за етапами ґрунтується на використанні системи показників (індикаторів), які обчислюються як співвідношення:

- фактичних і планових показників виконання програмних завдань,
- досягнутих результатів на одиницю витрачених ресурсів;

– фактичного приросту виробництва товарів чи послуг внаслідок реалізації бюджетної програми;

– фактичної економії ресурсу, який використувався в програмі.

На макрорівні ефективність використання бюджетних коштів визначається як витрати бюджету на одиницю ВВП. Обернений цій дробі показник відображає обсяг отриманого ВВП на 1 грн. бюджетних витрат. Або ті ж самі співвідношення, але не на ВВП, а на приріст ВВП, який можна вважати результатом бюджетної політики і бюджетних витрат.

При макроаналізі бюджету можуть окремо виділятися оцінки зміни ВВП на одиницю окремих напрямів бюджетних видатків, особливо, «Економічна діяльність» чи «Загальнодержавні функції». Індикатором буде відповідний коефіцієнт ефективності, який у часі має зростати з року в рік.

Подібний аналіз має здійснюватися і по кожному розпоряднику бюджетних коштів (особливо центральних органів виконавчої влади – ЦОВВ), які мають відповідати за свій інституційно визначений за ними об'єкт управління (вид економічної діяльності, функціональна сфера відповідальності, або регіон).

Фінансування бюджетних видатків на рівні розпорядників бюджетних коштів має, також, здійснюватися в використанні перевіреної методології проектного менеджменту, який прийнятий на корпоративному рівні, в тому числі із технологіями бізнес-планування витрат і очікуваними ефектами (фінансовими, соціальними, екологічними та ін.).

Потребують постійного вдосконалення разом із впровадженням системи державного стратегічного планування та середньострокового бюджетного планування на рівні головних розпорядників бюджетних коштів «Методичні рекомендації щодо розроблення планів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів на плановий та два бюджетні періоди, що настають за плановим».

Планові показники-індикатори, які щоквартально моніторяться, мають кількісно відображати результати діяльності державного органу і відповідати наступним вимогам:

- реально залежати від діяльності ЦОВВ і показувати його результативність;
- системно охоплювати всі основні функції ЦОВВ;
- показувати вплив органу влади на обсяги економічної діяльності в його секторі відповідальності в економіці;

• бути інформаційно забезпеченими статистичним обліком (оперативними та достовірними).

Принципове значення при розробці системи показників-індикаторів роботи органів влади має відображення ними рівня ефективності і результативності діяльності державного органу виконавчої влади. Ефективність оцінюється через отримані результати на одиницю бюджетних коштів. «Результативність» – через ступінь досягнення мети, заради якої надавалися державні послуги за бюджетні кошти.

Висновки

1. Оцінка, аналіз та прогноз макроекономічних впливів бюджетних пропорцій має бути більш суттєвою частиною управління національним господарством, у частині державних систем та механізмів управління економікою на національному, міжгалузевому та регіональному рівнях у сфері стратегічного (довгострокового) планування соціально-економічного розвитку.

2. Бюджетна політика є базовим елементом системи державного регулювання економічного розвитку. Макроекономічні ефекти бюджетної політики, особливо вплив на темпи економічного зростання, має бути об'єктом спеціального моніторингу через систему показників-індикаторів: приріст ВВП на одиницю бюджетного дефіциту, термін окупності зростання державного боргу, частка бюджетних капітальних інвестицій у доходах бюджету, частка доходів державного бюджету у доходах зведеного бюджету, частка видатків на економічну діяльність у видатках бюджету.

3. Макроефекти бюджетної політики мають бути частиною стратегії соціально-економічного розвитку країни і бути складовим елементом довгострокових програмних та прогнозних документів системи стратегічного планування національної економіки, особливо в частині управління державним боргом і його інвестиційної окупності на макрорівні.

4. Видатки бюджету мають розглядатися як форми стимулювання розвитку економіки: через державне споживання, бюджет розвитку, витрати на оборону, соціальні видатки, фінансування бюджетної сфери.

5. Має бути сформована система управління темпами розвитку через діяльність центральних органів влади (розпорядників бюджетних коштів): програмні цілі, індикатори досягнення цілей,

середньостроковий план діяльності ЦОБВ, моніторинг виконання планів розвитку та досягнення цілей. Державне управління темпом зростання ВВП має бути модернізоване через закріплення відповідальності центральних органів виконавчої влади за темпи розвитку у сфері їх об'єкту (галузі) впливу.

6. За розрахунками, макроефективність використання бюджетних коштів може бути підвищено на 15–20% (з точки зору макроекономічного впливу на економіку) тільки за рахунок кращої організації і контролюваності використання бюджетних коштів їх отримувачами на принципах програмно-цільового планування, проектного менеджменту, моніторингу кінцевих результатів і регулярної квартальної звітності за їх виконання.

Список використаних джерел

1. Бюджетна система: підруч.; [за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія]. – К.: Центр учбової літератури; Тернопіль: Економічна думка, 2012. – 871 с.
2. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: моногр. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
3. Возняк Г.В. Видатки місцевих бюджетів на охорону здоров'я: оцінка ефективності // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 94–107.
4. Радіонов Ю.Д. Оцінка ефективності державних видатків // Економіка України. – 2013. – № 12 – С. 76–87.
5. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку; [за ред. І.Я. Чугунова]. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
6. Радіонов Ю.Д. Основні види та суть бюджетних порушень // Економіка України. – 2012. – № 8. – С. 55–63.
7. Ещенко П.С. Світу потрібен новий вектор розвитку: від bubbleeconomics до економіки людини // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 4–22.

References

1. Byudzhetna Systema, za red. V.M. Fedosova, S.I. Yuriya [Budget System], edited by V.M. Fedosov, S.I. Yuriy. Kyiv, Center of Educ. Liter.; Ternopil', Ekonomichna Dumka, 2012 [in Ukrainian].
2. Lysyak L.V. Byudzhetna Polityka u Systemi Derzhavnogo Regulyuvannya Sotsial'no_Ekonomichnogo Rozvytku Ukrainy [Budget Policy in the System of State

Regulation of Ukraine's Socio_Economic Development]. Kyiv, Acad. of Financ. Manag., 2009 [in Ukrainian].

3. Voznyak G.V. Vydatky mistsevykh byudzhativ na okhoronu zdorov'ya: othinka efektyvnosti [Expenditures of local budgets on the health protection: evaluation of the efficiency]. Finansy Ukrainy – Finances of Ukraine, 2014, No. 4, pp. 94–107 [in Ukrainian].

4. Radionov Yu.D. Otsinka efektyvnosti derzhavnykh vydatkiv [Evaluating the effectiveness of public spending]. Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine, 2013, No. 12, pp. 76–87 [in Ukrainian].

5. Finansy Ukrainy: Instytutsiini Peretvorenniya ta Napryamy Rozvytku, za red. I.Ya. Chugunova [Finances of Ukraine: Institutional Transformations and Directions of Development], edited by I.Ya. Chugunov. Kyiv, Acad. of Financ. Manag., 2009 [in Ukrainian].

6. Radionov Yu.D. Osnovni vydy ta sut' byudzhetnykh porushen' [Basic types and the essence of budget violations]. Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine, 2012, No. 8, pp. 55–63 [in Ukrainian].

7. Eshchenko P.S. Svitu potriben novyi vektor rozvytku: vid bubbleeconomics – do ekonomiky lyudyny [The world requires a new development vector: from the bubbleeconomics to the economy of persons]. Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine, 2014, No. 6, pp. 4–22 [in Ukrainian].

Дані про автора

Крещенко Ірина Леонідівна,

головний державний аудитор Департаменту стратегічного планування та звітності, Державна аудиторська служба України
e-mail: kil1966@ukr.net

Данные об авторе

Крещенко Ирина Леонидовна,

главный государственный аудитор Департамента стратегического планирования и отчетности, Государственная аудиторская служба Украины
e-mail: kil1966@ukr.net

Data about authors

Irina Kreschenko,

Chief State Auditor of the Department of Strategic Planning and Reporting. State Audit Office of Ukraine
e-mail: kil1966@ukr.net

Стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішні ринки

Предмет дослідження – портфель стратегій подолання бар'єрів входу на зовнішні ринки та їх атрибутивні ознаки.

Мета статті полягає в системному викладі основних підходів до вибору стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішні ринки.

Методологія проведення роботи – процесний та системний підходи до формування стратегії та її реалізації, метод групувань – для ідентифікації стратегії та її атрибутивних ознак.

Результати роботи – здійснено систематизацію стратегічних альтернатив подолання бар'єрів входження на зовнішній ринок, сформовано атрибутивні ознаки для кожної із запропонованих стратегій, визначено підтримуючі стратегії, які забезпечують реалізацію кожної із означених стратегій подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок, запропоновано каскад часової періодизації стратегій в залежності від рівня бар'єрності зовнішнього ринку.

Висновки. Аналіз рівня бар'єрності зовнішнього ринку та внутрішніх можливостей підприємства щодо подолання сукупності існуючих бар'єрів дозволив агрегувати процеси входу підприємств м'ясної промисловості на зовнішні ринки та на цій основі узагальнити портфель стратегій подолання бар'єрів входження на зовнішній ринок та відповідні стратегії підтримки реалізації кожної із запропонованих стратегій. Сформований портфель стратегій подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок та стратегій підтримки їх реалізації дозволяє управляти процесом виходу підприємства на зовнішній ринок та зменшити ризики невизначеності зовнішнього середовища. Ефективність входу підприємства на зовнішній ринок залежить від вірно обраної стратегії подолання бар'єрів входу, вибір якої обумовлюється рівнем бар'єрності ринку та витратами на подолання перешкод такого входження.

Ключові слова: стратегії, торговельні бар'єри, зовнішній ринок, подолання бар'єрів входу.

ВЛАСОВА К.М.

Стратегии преодоления барьеров входа на внешние рынки

Предмет исследования – портфель стратегий преодоления барьеров входа на внешние рынки и их атрибутивные признаки.

Цель статьи заключается в системном изложении основных подходов к выбору стратегии преодоления барьеров входа на внешние рынки.

Методология проведения работы – процессный и системный подходы к формированию стратегии и ее реализации, метод группировок – для идентификации стратегии и ее атрибутивных признаков.

Результаты работы – проведено систематизацию стратегических альтернатив преодоления барьеров входа на внешний рынок, сформировано атрибутивные признаки для каждой из предложенных стратегий, определены поддерживающие стратегии, которые обеспечивают реализацию каждой из указанных стратегий преодоления барьеров входа на внешний рынок, предложено каскад временной периодизации стратегий в зависимости от уровня барьерности внешнего рынка.

Выводы. Анализ уровня барьерности внешнего рынка и внутренних возможностей предприятия по преодолению совокупности существующих барьеров позволил агрегировать процессы входа предприятий промышленности на внешние рынки и на этой основе обобщить портфель стратегий преодоления барьеров входа на внешний рынок и соответствующие стратегии поддержки реализации каждой из предложенных стратегий. Сформированный портфель стратегий преодоления барьеров входа на внешний рынок и стратегии поддержки их реализации позволяют управлять процессом выхода предприятия на внешний рынок и уменьшить риски неопределенности внешней среды. Эффективность входа предприятия на внешний рынок зависит от верно выбранной стратегии преодоления барьеров входа, выбор которой определяется уровнем барьерности рынка и расходами на преодоление препятствий такого входения.

Ключевые слова: стратегии, торговые барьеры, внешний рынок, преодоление барьеров входа.

Strategies to overcome entry barriers to foreign markets

Subject of research – a portfolio of strategies to overcome barriers to entry to foreign markets and their attributes.

The purpose of the paper is to provide a systematic presentation of the main approaches to the choice of a strategy to overcome entry barriers into external markets.

The methodology of the work – process and system approaches to the formation of strategy and its implementation, the method of grouping – to identify the strategy and its attributes.

The results of the work – systematization of strategic alternatives to overcoming the barriers to entry into the external markets, suggestion of the attributing features for each of the proposed strategies, supporting strategies that ensure the implementation of each of these strategies to overcome the barriers to entry into the external market are formed, the cascade of time periodization of strategies depending on the level of barrier of the external market is proposed.

Conclusions – An analysis of the level of barriers of the external market and the internal capabilities of the enterprise to overcome the set of existing barriers allowed to aggregate processes of entry of meat industry enterprises into foreign markets and, on this basis, to summarize the portfolio of strategies to overcome the barriers to entry into the foreign market and the corresponding strategies for the implementation of each of the proposed strategies. The formed portfolio of strategies to overcome the barriers of entry into the external market and strategies to support their implementation allows to manage the process of entrance of the company into the external market and reduce the risks of uncertainty of the environment. The efficiency of the company's entry into the foreign market depends on the right choice of the strategy to overcome entry barriers, the choice of which is determined by the level of market barriers and costs to overcome the barriers of such entry.

Keywords: strategies, trade barriers, external market, overcoming entry barriers.

Постановка проблеми. За даними проведеного дослідження торговельних бар'єрів, які мають місце в системі міжнародної торгівлі, зроблено висновок про поступову лібералізацію адміністративних перешкод на шляху активізації торговельних відносин. Однак, проведений аналіз на основі систематизації перешкод в зовнішній торгівлі дозволив виявити наявність низки неформалізованих, обумовлених історичними, ментальними, економічними та іншими чинниками, перешкод, які з урахуванням організаційних та фінансових можливостей експортера можуть бути подоланими або прийнятими та виконаними, що вимагає відповідних стратегій подолання бар'єрів входу підприємства на зовнішній ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових публікаціях знайшли подальший розвиток питання формування стратегій подолання бар'єрів входження на галузевий ринок [3,4], реалізації стратегій експорту [1,2,5,6–8]. Проблематика формування стратегій подолання бар'єрів входу підприємства на зовнішній ринок є новою як для економічної науки, так і для практики зовнішньоекономічної діяльності.

Мета статті полягає в систематизації підходів до вибору стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішні ринки

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія подолання бар'єрів входження на зовнішній ринок визначається з урахуванням рівня бар'єрності зовнішнього ринку та внутрішніх можливостей підприємства щодо подолання сукупності існуючих бар'єрів. Оскільки зовнішні ринки відрізняються як природою походження бар'єрів, так і носіями та висотою бар'єрів входу, що формує різну стратегію та поведінку підприємств у поводженні з бар'єрами входження на ринок, тому на основі проведеного аналізу можна сформувати портфель стратегій подолання бар'єрів зовнішнього ринку.

Стратегічними альтернативами подолання бар'єрів входження на зовнішній ринок є:

- стратегія адаптації до вимог зовнішнього ринку;
- обхідна стратегія подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок;
- стратегія опосередкованого входу на зовнішній ринок;

• стратегія пролонгованого входу на зовнішній ринок.

Стратегія адаптації до вимог зовнішнього ринку – це сукупність дій, пов'язаних з формуванням плану щодо виконання вимог, які є передумовою входження на відповідний зовнішній ринок, зокрема вимог до суб'єкту майбутньої угоди в частині виконання адміністративних процедур і способів організації входу предмету угоди (продукції, інвестиції) на зовнішній ринок.

Реалізація стратегії адаптації до зовнішнього ринку відбувається в напрямі пристосування предмету угоди та процедур виходу на зовнішній ринок як до офіційних вимог, так і до традицій ринку.

Зміст стратегії адаптації до зовнішнього ринку розкривається через систему її атрибутивних ознак (табл. 1).

Адаптивна стратегія подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок реалізується завдяки комплексу функціональних стратегій підтримки експорту м'ясної продукції. Так, адаптація продукції до вимог зовнішнього ринку відбувається на рівні виробництва завдяки формуванню та реалізації виробничої стратегії пристосування до вимог попиту кожного конкретного зовнішнього ринку.

Маркетинговою стратегією підтримки входу підприємства на зовнішній ринок є стратегія недиференційованого маркетингу, в основі якого лежить єдиний комплекс маркетингу, який спрямований на задоволення загальних потреб спо-

живачів, які розглядаються як єдина однорідна сукупність споживачів.

Серед сукупності логістичних стратегій підтримкою адаптивної стратегії подолання бар'єрів входу на ринок є стратегія оптимізації загальних логістичних витрат, метою якої є скорочення загальних логістичних витрат шляхом вибору оптимального логістичного рішення в кожній із логістичних функцій.

Стратегія низьких цін формує конкурентні переваги м'ясної продукції на висококонкурентних та ринках з низькою купівельною спроможністю споживачів.

Інвестиційною стратегією підтримки стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок реалізується є участь підприємств м'ясної промисловості у реалізації інвестиційних програм країни імпортера. На сьогодні африканські країни в підтримку реалізації національної політики товарного наповнення внутрішніх ринків та розвитку національного виробництва активно залучають іноземних інвесторів до участі в інвестиційних проектах на умовах державно-приватного партнерства.

Обхідна стратегія входу на зовнішній ринок це сукупність дій щодо реалізації стратегічних цілей входу підприємства на високобар'єрний зовнішній ринок шляхом вибору способу входження через транзитні ринки.

Обхідна стратегія подолання бар'єрів входу реалізується завдяки використанню декількох способів входження підприємства на зовнішній ри-

Таблиця 1. Атрибутивні ознаки стратегії адаптації до вимог зовнішнього ринку

Атрибутивна ознака стратегії	Сутність ознаки
Мета	Використання комплексу організаційних та економічних заходів щодо адаптації продукції до сукупності вимог усіх суб'єктів зовнішнього ринку (держави імпортера, імпортера, споживача, конкурентів тощо)
Задачі	Узгодження стратегічних цілей підприємства з суспільними потребами і змінами зовнішнього середовища та внутрішніми можливостями підприємства; забезпечення адаптації стратегічних цілей підприємства до змін зовнішнього середовища з мінімальними витратами в найкоротший термін
Передумови використання	В системі бар'єрів входження на ринок присутні виключно бар'єри, які долаються або приймаються експортером. В частині бар'єрів, які долаються країною експортера та країною імпортера, процедури подолання бар'єрів є офіційно визначеними та узгодженими
Умови використання	Результативність виходу на зовнішній ринок при умові переважання додаткового доходу над витратами на подолання бар'єрів входу
Функції стратегічного управління	Планування дій та ресурсів на подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок Організація процесів подолання бар'єрів Контроль за рівнями бар'єрності ринків та процесами їх подолання Аналіз результативності реалізації стратегії адаптації
Способи реалізації	Прямий експорт на цільовий зовнішній ринок



Рисунок 1. Функціональні стратегії підтримки адаптивної стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок

нок, зокрема шляхом виробничої кооперації з підприємствами м'ясної промисловості транзитної країни, шляхом прямого інвестування в створення виробничих потужностей в країні цільового ринку або способом комбінованого використання вищезначених можливостей.

При реалізації способу виробничої кооперації український виробник м'ясної продукції здійснює постачання напівфабрикатів на виробничі потужності цільового ринку, де відбувається їх доробка зі зміною коду товарної номенклатури та подальший продаж на даному ринку. Різниця у рівнях бар'єрності ринку для входу напівфабрикатів та входу готової продукції формує економічну ефективність реалізації даного способу обхідної стратегії.

Привабливим способом реалізації обхідної стратегії є інвестування у виробничі потужності підприємства цільового ринку. Інвестування здійснюється в один із доступних способів, серед яких слід виокремити поглинання шляхом придбання контрольних пакетів акцій іноземного підприємства, злиття іноземного виробника з українським виробником м'ясної продукції з перетворенням останнього в структурний підрозділ об'єднаного підприємства, реалізація інвестиційного проекту з будівництва м'ясопереробного підприємства.

Обхідна стратегія подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок характеризується сукупністю атрибутивних ознак, які є її ідентифікаторами серед існуючих стратегічних альтернатив (табл. 2).

Комплекс стратегій підтримки реалізації обхідної стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок формується на основі впровадження стратегії виробничої кооперації з підприємствами країни імпорту (рис. 2).

Така стратегія підтвердила успішність свого використання для цілей обходу адміністративних обмежень імпорту м'яса курятини на ринок ЄС.

Значним потенціалом підтримки для реалізації обхідної стратегії подолання бар'єрів входу на ринок володіє інвестиційна стратегія, яка формується як комплекс стратегічних цілей будівництва підприємства в країні імпорту, поглинання підприємств або організація представництва на території країни імпорту.

Логістична стратегія інтеграції та кооперації учасників ланцюга постачання базується на стратегічному партнерстві та інтеграційній взаємодії в процесі виконання логістичних функцій на всіх зовнішніх ринках (транзитному і цільовому).

Стратегія опосередкованого входу на зовнішній ринок це сукупність дій щодо побудови ба-

Таблиця 2. Атрибутивні ознаки обхідної стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок

Атрибутивна ознака стратегії	Сутність ознаки
Мета	Використання можливостей входження на цільовий ринок через транзитні ринки
Задачі	– узгодження стратегічних цілей з висотою бар'єрів входу та внутрішніми можливостями їх подолання; – вибір транзитного ринку з мінімальними витратами та найкоротшим терміном входу
Передумови використання	В системі бар'єрів входження на цільовий ринок присутні бар'єри заборонного характеру
Умови використання	Сумарні витрати на вхід на транзитний та цільовий ринки покриваються додатковими доходами від експорту
Функції стратегічного управління	Планування дій та ресурсів на подолання бар'єрів входу на транзитний зовнішній ринок Організація процесів подолання бар'єрів Контроль за рівнями бар'єрності ринків та процесами їх подолання Аналіз результативності реалізації обхідної стратегії
Способи реалізації	Виробнича кооперація з підприємствами транзитного ринку Інвестування у створення виробничих потужностей в цільовій країні

гатоканалних логістичних ланцюгів розподілу продукції за участю міжнародних та національних посередників.

Зважаючи, що на більшості зовнішніх ринків функціонують олігополістичні торгові компанії, даний спосіб проникнення на зовнішній ринок інколи залишається єдиною можливістю входу.

Бурхливий розвиток опосередкованої торгівлі призвів до становлення розмаїття посередників з різними обсягами прав та зобов'язань в частині подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок.

Доцільність реалізації стратегії опосередкованого входу на зовнішній ринок є виправданою в умовах існування високих бар'єрів входу на відповідний ринок та відсутності у експортера організаційно-економічних можливостей їх подолання, олігопольного або монопольного стану компаній з розподілу продукції на відповідному зовнішньому ринку, відсутності досвіду щодо подолання бар'єрів зовнішнього ринку тощо.

Окрім того, реалізація стратегії опосередкованого входу на зовнішній ринок має низку недоліків

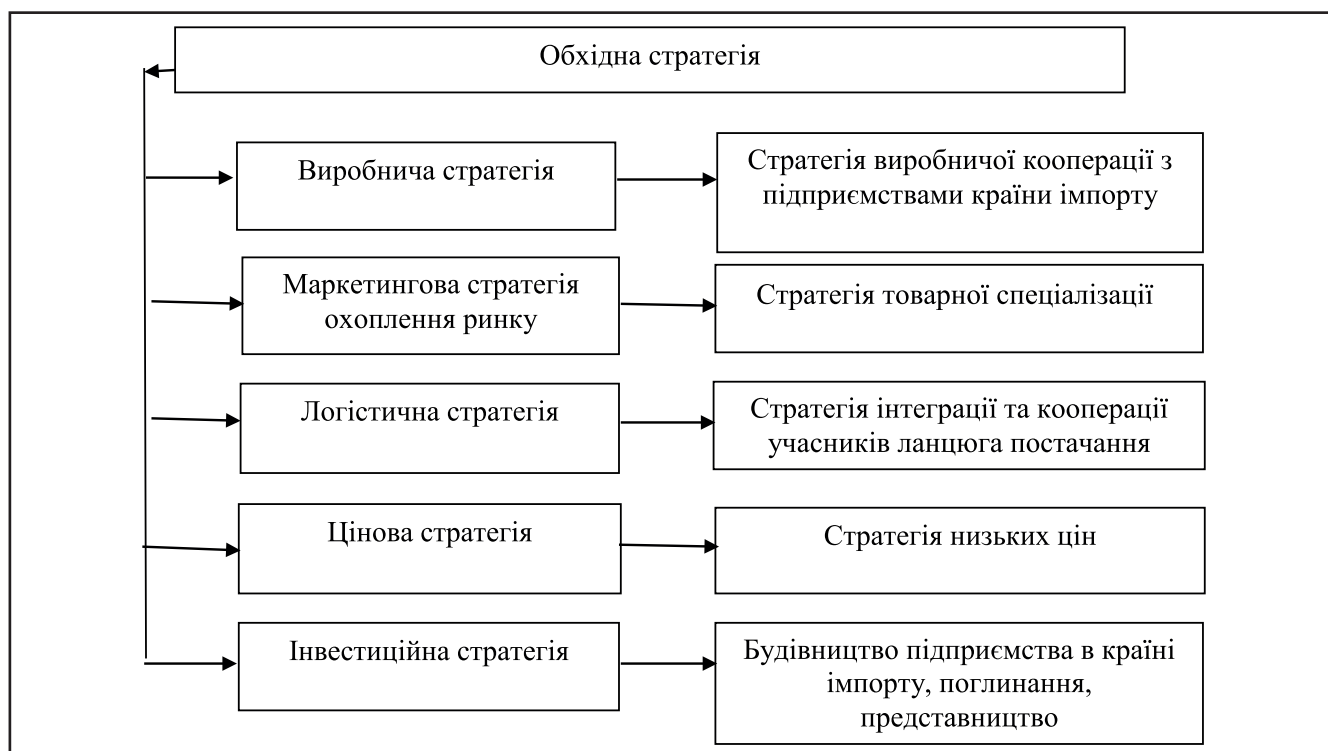


Рисунок 2. Функціональні стратегії підтримки обхідної стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок

пов'язаних щонайперше з відсутністю контролю за процесом реалізації продукції та зміною вимог споживачів до продукції в умовах мінливості зовнішніх чинників, відсутності контролю за процесом формування та дотриманням іміджу виробника на зовнішньому ринку, втратою частки прибутку експортера за рахунок зростання витрат продукції на величину комісійної винагороди посередника тощо.

Опосередкована стратегія подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок реалізується комплексом функціональних стратегій (рис.3), серед яких слід виокремити стратегію обмеженої спеціалізації виробничого процесу у відповідності до якої виробничий процес підприємства спеціалізується на виготовленні продукції підвищеної якості для визначеного сегмента ринку.

Стратегія логістичного аутсорсингу базується на виборі оптимальної кількості посередників в ланцюгах розподілу продукції.

Ускладнений недиференційований маркетинг має місце тоді, коли підприємство акцентує увагу на функціональності продукції і можливості задовольняти попит всіх категорій споживачів.

В основу стратегії проникнення на ринок покладено політику ціноутворення, яка дозволяє швидко сформулювати попит, забезпечити певну частку ринку, отримати перевагу щодо можливих конкурентів

Стратегія пролонгованого входу на зовнішній ринок – це логічно узагальнена модель дій, які реалізують мету підготовки виробництва та продукції до майбутнього входу на зовнішній ринок. Підго-

Таблиця 3. Атрибутивні ознаки опосередкованої стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок

Атрибутивна ознака стратегії	Сутність ознаки
Мета	Використання міжнародних та місцевих посередників відповідного ринку для входження на цільовий високобар'єрний ринок
Задачі	Вибір виду посередництва, який забезпечує найвищу ефективність входу на зовнішній ринок
Передумови використання	Високі бар'єри входу на зовнішній ринок Високі витрати на подолання бар'єрів входу
Умови використання	Витрати на подолання бар'єрів входу на відповідний ринок перевищують величину упущеної вигоди від залучення посередників
Функції стратегічного управління	Пошук посередників та організація співпраці з ними Аналіз результативності реалізації опосередкованої стратегії
Способи реалізації	Опосередкований експорт

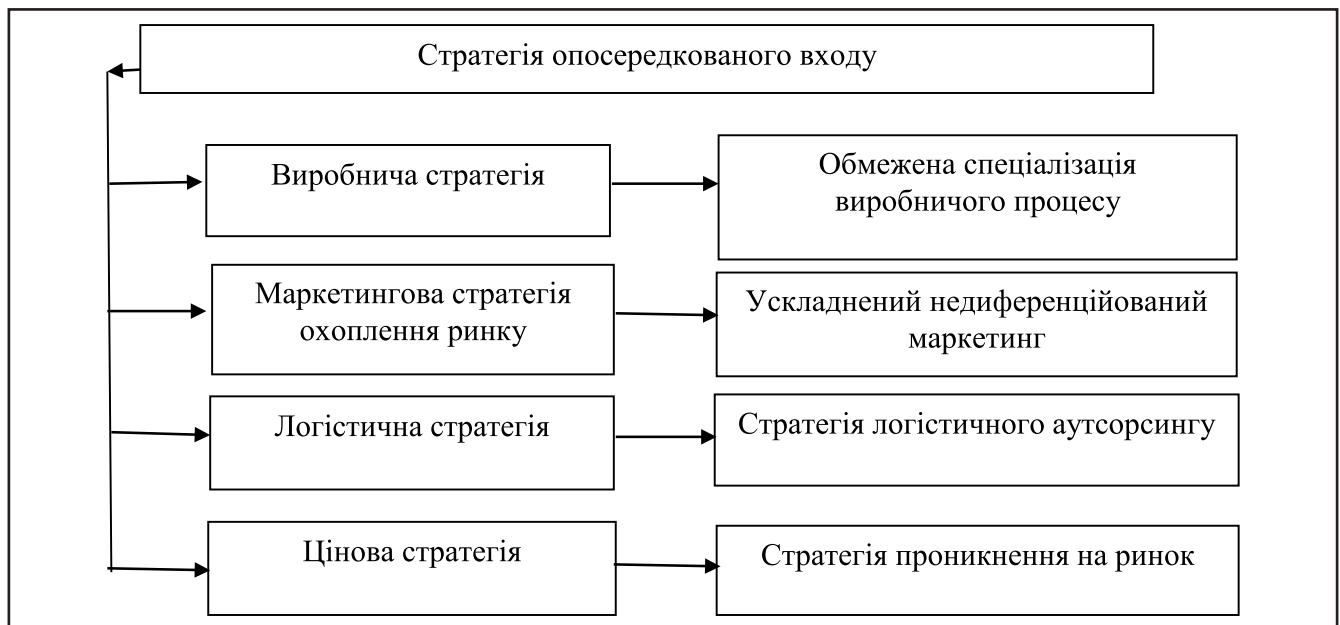


Рисунок 3. Функціональні стратегії підтримки стратегії опосередкованого входу для подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок

товка виробництва полягає у сукупності дій щодо виконання відповідних вимог цільового ринку в частині забезпечення технологічних особливостей виробництва (усушування, відповідність виробництва міжнародним стандартам, сертифікація підприємств постачальників сировини тощо).

Підготовка продукції – це комплекс заходів щодо доведення якісних характеристик продукції, упакування, маркування до вимог місцевих споживачів зовнішнього ринку. Щонайперше такими вимогами є вимоги до максимально допустимого вмісту окремих речовин у готовому продукті, вимоги до екологічних умов вирощування тварин, вимоги до якості кормів тощо.

Проведене узагальнення стратегій входу підприємства на зовнішній ринок дозволило дослідити доцільну послідовність їх реалізації в залежності від рівня бар'єрності зовнішнього ринку та внутрішніх можливостей підприємства щодо подолання бар'єрів входу.

Досліджено, що в умовах відсутності у підприємства необхідних ресурсів у вигляді компетенцій до подолання високих бар'єрів зовнішнього ринку доцільною є реалізація стратегії пролонгованого входу, як сукупності підготовчих дій, які забезпечують майбутній вихід на цільовий зовнішній ринок (рис.4).

В умовах високої бар'єрності зовнішнього ринку для імпорту м'ясної продукції з України та відсутності досвіду подолання його бар'єрів доцільною є реалізація стратегії опосередкованого входу, яка дозволяє використовувати можливості міжнародних посередницьких компаній.

Набуття досвіду подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок дозволяє підприємству реалізувати обхідну стратегію входу на зовнішній ринок

як способу входу на цільовий зовнішній ринок через ринки третіх країн.

В залежності від рівня бар'єрності ринку можлива реалізація такої стратегії паралельно зі стратегією опосередкованого входу на зовнішній ринок.

Невисокий рівень бар'єрів входу в сукупності з невисокими витратами на їх подолання дозволяє реалізувати підприємству адаптивну стратегію, яка являє собою сукупність напрямів забезпечення відповідності між вимогами зовнішнього ринку та можливостями підприємства до їх пристосування.

Аналіз організації діяльності щодо виходу на зовнішній ринок підприємств м'ясної промисловості дозволив здійснити узагальнення та систематизацію підприємств м'ясної промисловості, які реалізують відповідні стратегії подолання бар'єрів зовнішнього ринку. Інформаційним джерелом ідентифікації стратегій подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок є: статистичні дані митної служби України в частині суб'єктів експорту продукції, дані фінансової звітності, зокрема наявність відмінностей у вартості показників доходу операційної діяльності та чистого доходу, наявність торговельних структур в складі холдингів, утворених за участю підприємства м'ясної промисловості або наявність статусу пов'язаних осіб між підприємством м'ясної промисловості та торговельним підприємством тощо.

Сформовані стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок дозволяють обирати той тип стратегічної поведінки підприємствами м'ясної промисловості, який відповідає рівню бар'єрності зовнішнього ринку та внутрішнім можливостям підприємств щодо подолання сукупності існуючих бар'єрів.

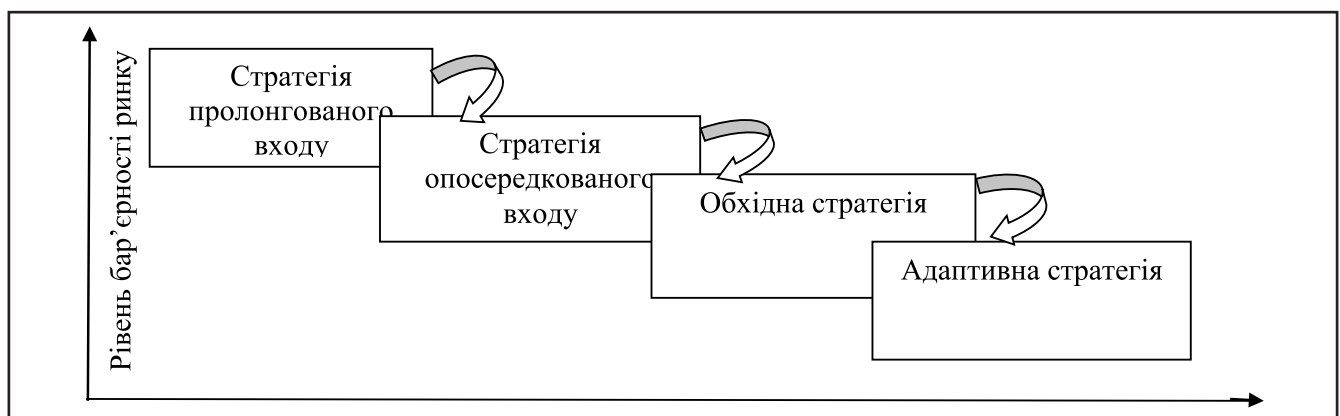


Рисунок 4. Каскад часової періодизації стратегій входу підприємства на зовнішній ринок в залежності від рівня його бар'єрності

Каскад часової періодизації стратегій входу підприємства на зовнішній ринок в залежності від рівня його бар'єрності визначає таку послідовність реалізації стратегій яка узгоджується з внутрішніми можливостями підприємства в частині подолання бар'єрів входу на ринок. Так, в умовах відсутності необхідних кадрових, фінансових та організаційних можливостей доцільною є реалізації стратегії пролонгованого входу. Наявність ресурсного потенціалу, але недостатність компетенцій подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок зумовлює доцільність використання стратегії опосередкованого входу.

Наявність всього комплексу необхідних ресурсів для подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок формує у підприємства здатність до реалізації обхідної або адаптивної стратегії.

Висновки

Дослідження сукупності та висоти бар'єрів входу підприємств м'ясної промисловості на зовнішні ринки виявило різні можливості, способи та інструментарій для їх подолання, що і обумовило розробку стратегічних альтернатив подолання бар'єрів входження на зовнішній ринок, якими визнано: стратегію адаптації до вимог зовнішнього ринку; обхідну стратегію подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок; стратегію опосередкованого входу на зовнішній ринок; стратегію пролонгованого входу на зовнішній ринок.

Проведене дослідження умов реалізації запропонованих стратегій подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок дозволило сформувати логічну послідовність реалізації даних стратегій в залежності від рівня бар'єрності зовнішнього ринку та внутрішніх можливостей підприємства щодо подолання бар'єрів входу. Реалізація стратегій в означеній послідовності забезпечує раціональне використання ресурсів підприємства, послідовне формування компетенцій щодо подолання бар'єрів входу на ринок та мінімізацію витрат входу на зовнішній ринок.

Список використаних джерел

1. Балдинюк А.Г. Розробка стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/microcad/2015/S23/2015_5_Tezisy_sbornik_part4_2015_155.pdf

2. Балдинюк А.Г. Створення стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки URL: http://www.rusnauka.com/27_NII_2013/Economics/2_146217.doc.htm

3. Гаврилець О.В. Класифікаційні характеристики бар'єрів входження на ринок в контексті розробки стратегії їх подолання. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 21. Ужгород, 2007. С. 27–33.

4. Герасименко А. Г. Стратегічні бар'єри входження в ринок як джерело ринкової влади. Економічний вісник Донбасу. 2013. № 1 (31). С. 123–130.

5. Ковтун Е.О., Денисевич Є.С., Зайцева Д.Є. Фактори впливу на формування стратегії підприємства при виході на зовнішні ринки. «Young Scientist». № 4 (44). 2017. С. 669–673.

6. Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економічні та гуманітарні проблеми розвитку у III тисячолітті: зб. наук. пр. / Рівнен. екон.-гуманіт. ін-т. – Рівне: Тетіс. 2000. С. 76–78.

7. Ліпич Л.Г., Фатенок–Ткачук А.О. Стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки. Кримський науковий центр НАН України і МОН України «Культура народів Причорномор'я». 2011. С. 146–151.

8. Марченко В.М., Лебедева Н.П. Стратегія експортної діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Економіка та суспільство. 2017. № 13. С. 26–36

References

1. Baldinyuk A.G.(2015) Razrabotka strategii vykhoda predpriyatiya na vneshniye rynki [Developing a strategy for leaving the company to external] Retrieved from: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/microcad/2015/S23/2015_5_Tezisy_sbornik_part4_2015_155.pdf. [In Ukrainian].

2. Baldinyuk A.G. (2013) Sozdaniye strategii vykhoda predpriyatiya na vneshniye rynki [Creating a strategy to exit the company to external markets] Retrieved from: http://www.rusnauka.com/27_NII_2013/Economics/2_146217.doc.htm. [In Ukrainian].

3. Gavrilets' A.V. (2007) Klassifikatsionnyye kharakteristiki bar'yerov vkhoda na rynek v kontekste razrabotki strategii ikh preodoleniya [Classification characteristics of entry barriers in the context of developing a strategy to overcome them]. Nauchnyy vestnik Uzhgorodskogo universiteta. Seriya "Ekonomika". Vypusk 21. Uzhgorod, pp. 27–33. [In Ukrainian].

4. Gerasimenko A. G. (2013) Strategicheskkiye bar'yery vkhozhdeniya v rynek kak istochnik rynochnoy vlasti [Strategic barriers to entering the market as a source of market power]. Ekonomicheskyy vestnik Donbassa. № 1 (31). pp. 123–130. [In Ukrainian].

5. Kovtun E.O., Denysevyeh YE.S., Zaytseva D.YE. (2017) Faktory vplyvu na formuvannya stratehiyi

pidpryyemstva pry vykhodi na zovnishni rynky [Factors influencing the formation of the company's strategy when entering the external markets]. «Young Scientist». № 4 (44). pp. 669–673. [In Ukrainian].

6. Kuz'min O.YE., Heorhiadi N.H. (2000) Stratehiya zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti pidpryyemstva [Strategy of foreign economic activity of the enterprise]. Ekonomichni ta humanitarni problemy rozvytku u III tysyacholitti: zb. nauk. pr. / Rivnen. ekon.–humanit. in–t. – Rivne: Tetis, pp. 76–78. [In Ukrainian].

7. Lypych L.H., Fatenok–Tkachuk A.O. (2011) Stratehiyi vykhodu pidpryyemstv na zovnishni rynky [Strategies for the exit of enterprises into foreign markets]. Kryms'kyi naukovyy tseentr NAN Ukrayiny i MON Ukrayiny «Kul'tura narodov Prychernomor'ya». pp. 146–151. [In Ukrainian].

8. Marchenko V.M., Lyebedyeva N.P. (2017) Stratehiya eksportnoyi diyal'nosti sub'yekta zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti [Strategy of export activity of the subject of foreign economic activity]. Ekonomika ta suspil'stvo. № 13. pp. 26–36.

Дані про автора

Власова Катерина Миколаївна,

аспірант кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка

e-mail: nadtochii@ukr.net

Данные об авторе

Власова Екатерина Николаевна,

аспирант кафедры экономики предприятия Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

e-mail: nadtochii@ukr.net

Data about the author

Kateryna Vlasova,

Post-graduate student of the Department of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv

e-mail: nadtochii@ukr.net

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

DOI: 10.5281/zenodo.3378325

ЧУБУКОВА О.Ю.,

МАРЦИНОВСЬКИЙ В.В.

Інтегровані маркетингові комунікації: актуальні питання теорії

Предмет дослідження – сукупність специфічних рис, властивих інтегрованим маркетинговим комунікаціям (ІМК).

Метою написання **статті** є систематизація наявних в Україні підходів у вивченні ІМК, визначення поняття «інтегровані маркетингові комунікації», яке б максимально точно відповідало сучасному стану його розвитку.

Методологія проведення роботи – методи аналізу та синтезу; порівняння та узагальнення.

Результати роботи. З'ясовано відмінності між такими парами понять: традиційний маркетинг і новий маркетинг, традиційний маркетинг і інтегрований маркетинг, маркетингові комунікації й інтегровані маркетингові комунікації. Уточнено тлумачення зазначених понять, а також тлумачення ключового для визначення ІМК поняття – нової маркетингової парадигми. Дослідження термінів у парах сприяло виявленню їх відмінних рис.

З'ясовано, що інтегровані маркетингові комунікації виникають саме в контексті нового маркетингу (та нової маркетингової парадигми) і термінологічно є в опозиції до традиційних маркетингових комунікацій і традиційного маркетингу.

Запропоновано авторське визначення терміна «інтегровані маркетингові комунікації», відповідно до якого, ІМК – це всі складові опорних елементів маркетингового планування («4P» – Product, Price, Place, Promotion), що використовуються скоординовано у межах єдиної стратегії при просуванні специфічного товару чи послуги. ІМК застосовуються для досягнення комунікаційної ефективності, метою якої в свою чергу є максимальне підвищення економічної ефективності. ІМК передбачають оптимальне поєднання всіх окремих складових з метою досягнення синергетичного ефекту і забезпечення максимального впливу на цільову аудиторію відповідно до поставлених цілей та наявних ресурсів.

Висновки: на даному етапі дослідження можемо вважати оформленим сучасне визначення терміна «інтегровані маркетингові комунікації»; також можемо вважати визначеними принципово важливі особливості формування інтегрованих маркетингових комунікацій.

Ключові слова: інтегровані маркетингові комунікації, нова маркетингова парадигма, новий маркетинг.

Интегрированные маркетинговые коммуникации: актуальные вопросы теории

Предмет исследования – совокупность специфических черт, присущих интегрированным маркетинговым коммуникациям (ИМК).

Целью написания **статьи** является систематизация имеющихся в Украине подходов в изучении ИМК, определение понятия «интегрированные маркетинговые коммуникации», которое бы максимально точно соответствовало современному состоянию его развития.

Методология проведения работы – методы анализа и синтеза; сравнения и обобщения.

Результаты работы. Выявлены различия между такими парами понятий: традиционный маркетинг и новый маркетинг, традиционный маркетинг и интегрированный маркетинг, маркетинговые коммуникации и интегрированные маркетинговые коммуникации. Уточнены толкования указанных понятий, а также толкование ключевого для определения ИМК понятия – новой маркетинговой парадигмы. Исследование терминов в парах способствовало выявлению их отличительных особенностей.

Выяснено, что интегрированные маркетинговые коммуникации возникают именно в контексте нового маркетинга (и новой маркетинговой парадигмы) и терминологически находятся в оппозиции к традиционным маркетинговым коммуникациям и традиционному маркетингу.

Предложено авторское определение термина «интегрированные маркетинговые коммуникации», согласно которому, ИМК – это все составляющие опорных элементов маркетингового планирования («4P» – Product, Price, Place, Promotion), используемых скоординировано в рамках единой стратегии при продвижении специфического товара или услуги. ИМК используются для достижения коммуникационной эффективности, целью которой в свою очередь является максимальное повышение экономической эффективности. ИМК предусматривают оптимальное сочетание всех отдельных составляющих с целью достижения синергетического эффекта и обеспечения максимального воздействия на целевую аудиторию в соответствии с поставленными целями и имеющимися ресурсами.

Выводы: на данном этапе исследования можем считать оформленным современное определение термина «интегрированные маркетинговые коммуникации»; можем считать определенными принципиально важные особенности формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации, новая маркетинговая парадигма, новый маркетинг.

CHUBUKOVA O.Yu.,
MARTSYNOVSKIY V.V.

Integrated marketing communications: relevant questions of the theory

The subject of research is a set of specific features inherent to integrated marketing communications (IMC).

The purpose of writing this article is to systematize the approaches in studying the IMC existing in Ukraine, and to offer the definition of the 'integrated marketing communications' concept that would most closely correspond to the current state of its development.

The methodology of the work: methods of analysis and synthesis; methods of comparisons and generalizations.

The results of the work. The differences between such pairs of concepts are clarified: traditional marketing and new marketing, traditional marketing and integrated marketing, marketing communications and integrated marketing communications. The interpretation of these concepts,

and the interpretation of the key concept for defining IMC, the new marketing paradigm, were clarified as well. The study of the terms in pairs contributed to the identification of their distinctive features.

It has been found that integrated marketing communications arise precisely in the context of new marketing (and new marketing paradigm) and terminologically are in opposition to traditional marketing communications and traditional marketing.

The author's definition of the term 'integrated marketing communications' is proposed, according to which IMC is all components of the supporting elements of marketing planning (4P – Product, Price, Promotion) used in a co-ordinated manner as part of a single strategy for promoting a specific product or service. IMC are used to achieve the communication efficiency, the purpose of which in its turn is to maximize the economic efficiency. IMCs provide for the optimal combination of all the individual components in order to achieve synergy and ensure maximum impact on the target audience in accordance with the goals and available resources.

Conclusions: at this stage of the research we can consider the current definition of the term 'integrated marketing communications' to be formalized; we can assume that the fundamentally important features of the term of integrated marketing communications are formalized as well.

Key words: integrated marketing communications, a new marketing paradigm, new marketing.

Постановка проблеми. Інтегровані маркетингові комунікації (ІМК) є досить складним і неоднозначним поняттям, щодо якого існують різні підходи і різні визначення. Значна різниця в підходах, а також різноманітність визначень є вагомими підставами для постановки питання про необхідність систематизації наявних в Україні теоретичних моделей.

Вже в 90-х рр. ХХ ст. інтегровані маркетингові комунікації стали добре відомим підходом, застосовуваним у міжнародних масштабах, проте, до сьогодні його загального розуміння не вироблено. Не існує його наукового визначення, з яким би погодилися якщо не всі, то принаймні переважна більшість науковців. Частково це пов'язано з тим, що інструменти ІМК постійно змінюються, з'являються все нові й нові, відповідно, постає необхідність у корегуванні визначень.

Плутанини додає той факт, що близькі за звучанням (але принципово різні за суттю) терміни іноді вживаються без належної ретельності і тому можуть бути сприйняті як синоніми. Це зокрема стосується таких термінів: «інтегровані маркетингові комунікації» (ІМК), «інтегрований маркетинг» (ІМ), «маркетингові комунікації» (МК), «комплекс маркетингових комунікацій» (КМК) тощо.

Актуальність проблеми полягає в тому, що до сьогодні остаточно не досліджені (в тому числі українськими науковцями) і залишаються під питанням такі складові поняття інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК):

– чи можуть існувати ІМК поза межами нової маркетингової парадигми;

– що таке ІМК – процес, концепція, сукупність елементів, вид комунікаційно–маркетингової діяльності тощо;

– на якому рівні управління підприємством виконують ІМК;

– у таких вимірах відбувається інтеграція в процесі ІМК;

– чи можна відносити внутрішні комунікації (орієнтація на внутрішні контактні аудиторії) до ІМК;

– яка роль належить Інтернет–маркетинговим комунікаціям у контексті ІМК.

У цьому контексті важливо зазначити, що дослідження особливостей формування ІМК є неможливим без наявності фундаментальних, науково–практичних та методичних розвідок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика інтегрованих маркетингових комунікацій є відносно новою як для світової, так і для української наукової спільноти. Зокрема, розгляду проблеми інтегрованих маркетингових комунікацій приділили увагу такі вчені: Ремезь Ю. Б., Сова В. В. [4], Шкурупська І. О. [7], Дубовик Т. В. [2], Нагаєць І. Ю., Дьячук І. В., Стеценко В. В., Челенко Ю. В., Сиваченко О. В., Алданькова Г. В., Примаєв Т. О., Маслова Н. О., Рижкова Г. А., Гончарова І. І., Романенко О. О., Сергієнко С. А., Ботушан М. І., Яременко С. С., Полтораєв К. А., Штельма Н. О., Ніколаєва Я. В., Стельмах О. О. [5]. Утім зазначені науковці розглянули такі складові питання: у таких вимірах відбувається інтеграція в процесі ІМК (Шкурупська І. О.), яка роль належить Інтернет–маркетинговим комунікаціям у контексті ІМК (Дубовик Т. В., Пол-

торак К. А.). При цьому залишилися невизначеними та недостатньо розкритими такі складові питання: можливість (чи неможливість) існування ІМК поза межами нової маркетингової парадигми, чи можна відносити внутрішні комунікації до ІМК. Що стосується такого важливого аспекту питання, як-от що ж все-таки являють собою ІМК (процес, концепція тощо), то тут існує настільки багато різних точок зору, що розмаїття наукових поглядів скоріше шкодить, ніж допомагає вирішенню проблеми. І майже ніхто з науковців не звернув увагу на вивчення того, на якому саме рівні управління підприємством виникають ІМК. Також ніхто з дослідників не задався питанням, чи можуть існувати ІМК поза межами нової маркетингової парадигми.

Звідси виникає необхідність розглянути такий аспект проблеми, як комплексне вивчення всіх перерахованих вище важливих теоретичних складових поняття інтегрованих маркетингових комунікацій.

Постановка завдання. Основні завдання дослідження є такі: виявити властиві ІМК специфічні риси, систематизувати наявні в Україні підходи у вивченні інтегрованих маркетингових комунікацій, запропонувати авторське визначення поняття «інтегровані маркетингові комунікації», яке б максимально точно відповідало сучасному стану речей.

Виклад основного матеріалу. Традиційний маркетинг і новий маркетинг як філософія ведення бізнесу. Нова маркетингова парадигма. Перед тим, як звернутися до наявних в Україні досліджень інтегрованих маркетингових комунікацій, дозволимо собі зробити історичну ремарку і почати з того, що всі вищезазначені терміни (ІМК, ІМ, МК, КМК) зобов'язані своєю появою еволюційному розвитку сутності маркетингових комунікацій. Ще в середині минулого століття в США було розпочато дискусію про необхідність об'єднання маркетингових інструментів навколо спільної мети, а відтак і про координацію повідомлень, спрямованих на споживача.

У 1962 р. Теодор Левітт запропонував концепцію центрострімкого маркетингу, в якій «компанія, що займається бізнесом, має систематично і свідомо оцінювати свої комерційні послання, які вона відправляє до зовнішнього світу, незалежно від того, чи стосується це її рекламних повідомлень, дизайну продукції, упаковок, оформлення бланкової документації або одягу продавців. Ду-

же важливо, щоб ці та подібні повідомлення реально координувалися між собою, щоб вони взаємно один одного посилювали і створювали єдиний і переконливий образ компанії».

На початку 50-х компанія Martsteller Inc., часткою якої була агенція Burson-Martsteller PR, практикувала так звані «тотальні комунікації» (фактично це були ІМК). Частина клієнтів компанії користувалася її послугами у PR і рекламі. Однак у цілому практика інтеграції комунікацій тоді не прижилася.

Час нового підходу ще не настав, оскільки ще добре працював старий – на основі телевізійної реклами. У 50-х рр. інтегровані маркетингові комунікації були просто не потрібні, тому що ТБ-реклама з широким охопленням аудиторії діяла як ніколи успішно. Після запуску рекламного ролика швидко відбувалося збільшення обсягів продажів, потім частина прибутку реінвестувалася в рекламу, і такий цикл повторювався знову і знову.

Ідея ІМК стала актуальною тільки в середині 1990-х рр., у момент, коли все більше фахівців стали помічати, що традиційні схеми не працюють. Пошуки привели до того, що в той час було опубліковано відразу кілька досліджень американських авторів з викладом концепції інтегрованих маркетингових комунікацій. Це перш за все робота Дона Шульца, Стенлі Танненбаума та Роберта Лаутерборна [1]. Вважається, що дослідження цих авторів і послужило концептуальною основою для подальших розробок ефективних маркетингових рішень.

Зазначимо, що розуміння необхідності інтеграції засобів маркетингових комунікацій не є революційним у тому сенсі, що негативні наслідки ізоляції різних підрозділів і необхідність створення більш гнучких і рухливих систем (здатних реагувати на зміни зовнішнього середовища) завжди були відомі менеджерам. Таким чином, сучасна тенденція переходу від сукупності окремих маркетингових інструментів до концепції ІМК за своєю сутністю є еволюційною і має цінність довгострокового характеру.

У процесі наукових досліджень на межі ХХ і ХХІ ст. також з'явилось розуміння того, що в результаті еволюційних змін зміст поняття маркетингу як діяльності, спрямованої на задоволення потреб, отримав абсолютно нове значення. Відтак було висунуто пропозицію розрізнити традиційний маркетинг і новий (сучасний) маркетинг (з останнім нерозривно пов'язана поява поняття нової маркетингової парадигми).

Так, з одного боку, традиційне тлумачення маркетингу передбачає розгляд останнього як сукупності заходів, що дозволяють компанії ідентифікувати і швидко реагувати на потреби або попит, які з'являються на ринку. У цьому випадку маркетинг розглядається як відповідна реакція компанії на зміни зовнішнього середовища (в основному потреб і попиту). Метою такого маркетингу є створення системи діагностики стану потреб і попиту (оцінки задоволеності споживача) і технології відповідної реакції на їх зміну (системи адаптації маркетинг–міксу). Цей маркетинг фактично реалізує філософію відставання від потреб і попиту, оскільки компанія реагує на вже наявний попит, хоча він може бути і не явно виражений, тобто тільки формується.

«Сучасний маркетинг все частіше не стільки реагує на потреби і попит, що формуються, скільки сам активно створює нові потреби і формує на них попит. Такий маркетинг умовно можна назвати креативним, а основною метою визначити формування попиту на продукт / послугу за допомогою просування і популяризації технологій споживання цих продуктів. Такий маркетинг стосується інноваційних товарів і послуг. Цей маркетинг реалізує філософію передбачення або превентивності, тобто він іде на крок попереду потреб, а отже, керує їх розвитком.

Таким чином, новий підхід до маркетингу як інструменту формування потреб і попиту створює нову маркетингову парадигму, сутність якої полягає в умілому створенні потреби та попиту на інноваційні товари. Нова маркетингова парадигма з'явилася у зв'язку з перенасиченістю сучасного ринку товарами та послугами. Можна сміливо констатувати, що основні людські потреби на ключових світових ринках практично цілком задоволені. Сучасна людина не тільки може придбати все, що вона хоче, вона навіть не знає всього того, що є в продажу. Тому маркетинг як відповідна реакція на потреби все швидше йде разом з звичками і традиціями, що залишилися в минулому столітті.

Нова маркетингова парадигма ставить на порядок денний нові питання: створення інноваційних технологій, на базі яких можна розробляти нові товари і навчати споживача технологій споживання цих товарів.

Таким чином, ключова роль у новому маркетингу належить технологіям просування, які все

більше базуються на глибинних дослідженнях психології споживача» [8].

Серед чинників, що сприяють формуванню інтегрованих маркетингових комунікацій Дубовик Т. В. називає такі: «зниження ефекту від реклами в традиційних засобах масової інформації (ЗМІ); збільшення кількості рекламних каналів зв'язку з введенням цифрового та інших диверсифікованих мультимедіа; збільшення кількості рекламних агентств, зумовлене диверсифікацією і спеціалізацією сфери маркетингових комунікацій; підвищення уваги до інтелекту клієнтів; оцінювання результативності рекламних бюджетів та ін.» [2, с. 10].

Основними особливостями нової маркетингової парадигми (НМП) прийнято вважати такі: зміна споживача, необхідність врахування індивідуалізації споживання, необхідність врахування нових каналів поширення інформації, неефективність телереклами, запит на більш заощадливі способи вирішення маркетингових завдань (табл. 1). Ця таблиця побудована нами на основі останніх наукових розвідок, зокрема, джерел [2], [8], [1].

Традиційний маркетинг і інтегрований маркетинг на найвищому корпоративному рівні. У контексті нової маркетингової парадигми особливе значення отримало поняття інтегрованого маркетингу (ІМ). Тут важливо зазначити, що, наприклад, термін «новий маркетинг» (або «сучасний маркетинг») відображає філософське, світоглядне поняття (оскільки демонструє філософію розуміння та ведення бізнесу), тоді як «інтегрований маркетинг» є його імплементацією, баченням системи бізнес–комунікацій на найвищому корпоративному рівні окремого підприємства. Відповідно, в контексті традиційної (старої) маркетингової парадигми філософському поняттю «традиційний маркетинг» на найвищому корпоративному рівні підприємства відповідає поняття «традиційний маркетинг».

Під ІМ прийнято розуміти систему комунікацій підприємства на найвищому корпоративному рівні, що передбачає застосування інтегрованого підходу до прийняття всіх маркетингових і управлінських рішень, тоді як традиційний маркетинг на тому ж рівні не вимагає такого інтегрованого підходу. Це означає, що на рівні топ–менеджменту (якщо зокрема мова йде про акціонерне товариство, то це правління компанії) відповідальні співробітники мають розділяти спільне бачення проблеми, організаційна структура компанії по–

Таблиця 1. Нова маркетингова парадигма

Особливості НМП	Деталізація особливостей НМП
Зміна споживача	У 90-і рр. західне суспільство суттєво трансформувалося, змінився тип споживача, його ставлення до рекламної інформації. Для споживача стали характерними такі ознаки: – прагнення до інтерактивного двостороннього спілкування з постачальником товару чи послуги, до більш повної інформованості про нього і товар (послугу); – споживач віддає перевагу компанії з більш вираженою соціальною позицією; – споживач – у більшій мірі індивідуаліст і раціоналіст, ніж раніше; – споживач вважає споживання самоцінним видом діяльності.
Необхідність врахування індивідуалізації споживання	– На зміну масовому споживачу прийшов представник вузької цільової групи, який сприймається як особистість, а не знеособлена одиниця сегмента ринку; – сегментація ринку, яка все збільшувалася, зажадала дискретного підходу до рекламних та інформаційних повідомлень, виділених каналів комунікації (якими розсилаються послання), індивідуальної підготовки таких повідомлень (в ідеалі – окремо для кожного конкретного споживача).
Необхідність врахування нових каналів поширення інформації	Під впливом Інтернету та інших технологій відбулася трансформація ЗМІ: – з'явилися нові канали поширення інформації, – відбувся розвиток вузькоспеціалізованих (нішевих) ЗМІ, – з'явилися інтерактивні медіа, – з'явилися соціальні мережі, – навколо Інтернет-технологій сформувалася абсолютно нова екосистема, що потребує таких складових маркетингових комунікацій, яких взагалі не існувало у перші роки ХХ ст.
Зменшення ефективності окремих традиційних інструментів маркетингових комунікацій (зокрема, традиційних ЗМІ і телереклами)	– Покоління, яке зростало в епоху домінування відеообразів, навчилася декодувати телевізійні рекламні послання і перестало активно реагувати на них; – з'явилася величезна кількість ТБ-каналів з можливістю миттєвого перемикання, що дозволило не дивитися рекламу; – вартість ТБ-реклами постійно зростає, а її ефективність неухильно знижується.
Запит від компаній на менш витратні способи вирішення маркетингових завдань (особливо зважаючи на появу великої кількості швидкозростаючих компаній / стартапів у інноваційних секторах економіки)	Запит від компаній на можливість: – об'єднувати і оптимізувати бюджети; – досягати більшої віддачі при проведенні комунікаційних (маркетингових, рекламних) кампаній; – мати справу з меншою кількістю партнерів (підрядників), перекладаючи на них комплексні рішення єдиним блоком.

винна дозволяти їй різним підрозділам отримувати інформацію, з тим щоб вони спільно планували свої дії. З точки зору комунікації інтегрований маркетинг повинен спрямовувати основні зусилля на координацію всіх видів діяльності, що сприяють досягненню маркетингових цілей, а також на контроль за зверненнями, які вони поширюють. Серед таких видів діяльності присутні, зокрема, інтегровані маркетингові комунікації.

В умовах нового маркетингу – з усіма властивостями НМП – інтегрований маркетинг стає не стільки опцією (що сприяє збільшенню ринкової частки, збільшенню прибутку тощо), скільки обов'язковим для виживання компанії в конкурентній боротьбі.

Маркетингові комунікації та інтегровані маркетингові комунікації. Актуальним теоретичним питанням до сьогодні залишається дилема надання переваги вживанню одного з двох термінів: «маркетингові комунікації» чи «інтегровані маркетингові комунікації». Це відбувається на фоні досить активної наукової дискусії навколо терміна «інтегровані маркетингові комунікації».

Багато хто з вітчизняних науковців (зокрема, Ніколаєва Я. В., Алданькова Г. В., Стеценко В. В., Штельма Н. О., Челенко, Ю. В., Яременко С. С., Сиваченко О. В.) надають перевагу саме терміну «маркетингові комунікації», хоча в їх дослідженнях йдеться про такі маркетингові комунікації, в яких передбачається використання маркетин-

гових інструментів узгоджено в межах єдиного плану, єдиної стратегії. Тут важливо зазначити, що безумовно перевагою вживання терміна «маркетингові комунікації» є те, що його тлумачення є досить усталеним та однозначним (чого не можна сказати про ІМК).

Одним з найпоширеніших визначень маркетингових комунікацій є таке: МК – це процес передачі цільовій аудиторії інформації про продукт тими чи іншими інструментами. Інструментом маркетингових комунікацій може бути: реклама, особистий продаж, прямий маркетинг, спонсорство, зв'язки з громадськістю. Інші інструменти МК – стимулювання збуту, Інтернет–маркетингові комунікації.

Прихильниками вживання терміна «інтегровані маркетингові комунікації» є Шкурупська І. О., Сова В. В., Лютий І. О., Солодка О. О та інші. Ми також вважаємо вживання терміна «інтегровані маркетингові комунікації» доцільним і виправданим.

Одна з головних відмінностей між термінами «інтегровані маркетингові комунікації» (ІМК) і «маркетингові комунікації» (МК) полягає в тому, що обов'язковою складовою ІМК є координація, узгодженість дій між різними структурними підрозділами компанії (підрядників тощо) з урахуванням ваги кожного з використовуваних інструментів під час планування та проведення комунікаційних маркетингових кампаній. Тоді як термін «маркетингові комунікації» такої узгодженості інструментів не вимагає за замовчуванням.

Утім, у сучасній науці часто вважається само собою зрозумілим, що всі інструменти повинні застосовуватися узгоджено. У цьому сенсі станом на зараз термін «маркетингові комунікації» часто використовується в значенні «інтегровані маркетингові комунікації».

З іншого боку, можливо змодельювати ситуацію, за якої на підприємствах окремі підрозділи не узгоджують між собою використання тих чи інших інструментів в межах спільних маркетингових кампаній, що в підсумку завдає істотної економічної шкоди. І це, на нашу думку, лише додатково свідчить на користь необхідності вживання терміна «інтегровані маркетингові комунікації» (ІМК) як більш пріоритетного порівняно з терміном «маркетингові комунікації» (МК). Адже тут маємо той самий випадок, коли питання теорії має критично важливий вплив на практичне застосування.

Координація й узгодженість дій між різними структурними підрозділами компанії – не єди-

на риса, що відрізняє ІМК від МК. Власне, тлумачення ІМК різними науковцями відрізняється в залежності від того, які ще риси (окрім необхідності координації й узгодженості дій) слід вважати визначальними для ІМК.

У теоретичних розробках вітчизняних і зарубіжних авторів існують різні трактування поняття «інтегрованих маркетингових комунікацій» (ІМК) і погляди на їх складові (табл. 2). Значну частину визначень для цієї таблиці ми запозичили з роботи Литовченко І. Л. і Шкурупської І. О. Важливим здобутком зазначених авторів є те, що вони зібрали разом визначення ІМК, які були запропоновані російськими вченими. Але слід зауважити, що з часу публікації роботи Литовченко І. Л. і Шкурупської І. О. минуло вже 6 років, за цей час з'явилися нові розробки вітчизняних науковців, тому наповнення схеми потребувало суттєвого оновлення. Серед нових теоретичних досліджень ми вважаємо за доцільне виділити роботи Шкурупської І. О., Литовченко І. Л. [7], Сова В. В. [4], Дубовик Т. В. [2].

Зазначимо, що інструменти традиційної маркетингової парадигми виявляються недієздатними в сучасних умовах; і саме нерозуміння керівництвом і персоналом окремих підприємств особливостей роботи в умовах нової маркетингової парадигми є однією з причин погіршення їх економічних результатів, програшу в конкурентній боротьбі.

Таким чином, станом на сьогодні відсутній єдиний підхід до наукового визначення ІМК. Утім, спільним для всіх наявних визначень є те, що всі автори визначають явище ІМК як певний керований процес, що складається з поєднання тих або інших маркетингових інструментів / інструментів маркетингових комунікацій.

Проаналізувавши наявні визначення терміна «інтегровані маркетингові комунікації», ми хотіли б зауважити, що всі вони мають право на існування. Ставлячись з повагою до думок авторів наведених вище визначень, ми вважаємо за доцільне запропонувати своє тлумачення терміна ІМК, яке, на нашу думку, максимально точно відповідає суті цього явища на сучасному етапі.

Відповідно до нашої точки зору, інтегровані маркетингові комунікації – це всі складові опорних елементів маркетингового планування («4P» – Product, Price, Place, Promotion), що використовуються скоординовано у межах єдиної стратегії при просуванні специфічного товару чи послуги.

Таблиця 2. Наявні визначення ІМК

Автор	Суть визначення
П. Сміт, США	ІМК – це взаємодія всіх форм комплексу маркетингових комунікацій, при якій кожна форма комунікації повинна бути інтегрована з іншими інструментами і підкріплена ними для досягнення максимальної економічної ефективності.
П. Сміт, К. Беррі, А. Пулфорд, США	ІМК – це стратегічний аналіз, вибір, реалізація і контроль усіх елементів маркетингових комунікацій, які ефективно й економічно впливають на всі транзакції між організацією та її нинішніми та потенційними споживачами, замовниками і клієнтами.
Г. Армстронг і Ф. Котлер, США	ІМК – це концепція, згідно з якою компанія ретельно продумує і координує роботу своїх численних каналів комунікації ... з метою вироблення чіткого, послідовного та переконливого уявлення про компанію та її товари.
Американська асоціація рекламних агентств, США	Концепція планування маркетингових комунікацій, яка впливає з необхідності оцінки стратегічної ролі їх окремих напрямків (реклами, стимулювання збуту, PR тощо) та пошуку оптимального поєднання для забезпечення чіткості, послідовності та максимізації впливу комунікаційних програм за допомогою несуперечливої інтеграції всіх окремих звернень.
Д. Бернет, США	Всі елементи комерційної діяльності, що поширюють маркетингові звернення, мають бути об'єднані таким чином, щоб забезпечити узгодженість розповсюджуваних ними маркетингових комунікацій.
Д. Шульц, США	Новий спосіб розуміння цілого, яке нам бачиться складеним з таких окремих частин, як реклама, зв'язки з громадськістю, стимулювання збуту, матеріально-технічне постачання, організація стосунків зі співробітниками тощо. Усі зусилля з інтеграції всіх суб'єктів і об'єктів, що беруть участь у процесі взаємодії та обміну інформацією, перебудовують розрізнені маркетингові комунікації для того, щоб побачити їх такими, якими вони бачаться споживачеві – як потік інформації з єдиного джерела.
Г. Даулінг, Австралія	«4P» маркетингу ... називають ІМК.
Сотнікова О. А., Російська Федерація	Планування та реалізація всіх форм маркетингових комунікацій, необхідних для просування бренду, послуги або компанії, щоб підтримувати єдине позиціонування.
Романов А. О., Панько О. В., Російська Федерація	Вид комунікаційно-маркетингової діяльності, що відрізняється особливим синергетичним ефектом, який виникає внаслідок оптимального поєднання реклами, директ-маркетингу, стимулювання збуту, PR і інших комунікаційних засобів, прийомів і інтеграції всіх окремих повідомлень.
Голубкова Є. Н., Російська Федерація	Інтеграція всіх елементів маркетингових комунікацій, які ефективно впливають на всі транзакції між організацією та її наявними реальними і потенційними споживачами, замовниками та клієнтами.
Ромат Є. В., Російська Федерація	Концепція планування маркетингових комунікацій, яка виходить із необхідності оцінки стратегічної ролі окремих засобів маркетингових комунікацій (реклама, PR, сейлзпромоушн, директ-маркетинг).
Гаркавенко С. С., Російська Федерація	Концепція планування маркетингових комунікацій, яка передбачає пошук оптимального поєднання її окремих напрямків шляхом інтеграції всіх окремих звернень з метою забезпечення максимального впливу на цільову аудиторію.
Стельмах О. О. [5], Україна	Інтерактивні маркетингові комунікації – процес розподілу повідомлень, які передаються в різній формі і різноманітними способами з використанням сучасних Інтернет-технологій і двостороннього електронного зв'язку для просування товарів, послуг або ідей.
Примак Т. О., Україна	Визначає інтеграцію складових частин маркетингових комунікацій та інтеграцію маркетингових комунікацій у систему управління ринковою діяльністю. Виділяє три рівні прояву і посилення синергетичного ефекту: ефект від взаємодії структурних елементів одного маркетингового повідомлення, ефект від комплексного використання інструментів маркетингових комунікацій, ефект від дії комунікаційних ресурсів усіх елементів системи управління ринковою діяльністю підприємства.
Лютій І. О., Солодка О. О. [3, с. 424], Україна	Концепція інтегрованих маркетингових комунікацій передбачає ретельно організовану та координовану роботу всіх каналів комунікацій для формування чіткого, послідовного та переконливого сприйняття продуктового ряду. Інтегровані маркетингові комунікації дозволяють ефективно обрати засоби комунікації та забезпечити ефективний продаж продуктів і послуг, скоординувати дії і, таким чином, створити цілісний позитивний корпоративний імідж.

Шкурупська І. О. [7, с. 6], Україна	ІМК – це скоординоване поєднання маркетингових заходів, специфічне для об’єкта просування, що застосовується для досягнення комунікаційної, економічної та соціальної ефективності маркетингової діяльності підприємства, що функціонує у взаємодії реального та віртуального середовища. Використання інтегрованих маркетингових комунікацій підприємством передбачає досягнення синергетичного ефекту.
Сова В. В. [4, с. 8], Україна	ІМК – це система стратегічних та тактичних засобів маркетингових комунікацій підприємств, спрямованих на внутрішні та зовнішні контактні аудиторії, що забезпечує мультимедійність інструментів та аудиторій, синергетичну передачу позиції, характеристик, повідомлень підприємства та має на меті провести споживача шляхом від обізнаності до лояльності.
Дубовик Т. В. [2, с. 8], Україна	Автор виділяє окремо інтегровані інтернет–маркетингові комунікації і наголошує, що «у новому бізнес–середовищі з сучасними можливостями цифрового контексту парадигма маркетинг–міксу розвивається з урахуванням особливостей функціонування підприємств в Інтернеті. Віртуальний ланцюг формування вартості внутрішньо трансформує кожен «Р» додаванням нових індикаторів: кастомізація інформації – в «Product», прозорість і персоналізація – в «Price», доставка – в «Place» і гнучкість – в «Promotion».
Хмарська І. О. [6], Україна	Використання всього комплексу маркетингових комунікацій на відміну від неінтегрованих маркетингових комунікацій, коли використовується лише окремі складові комплексу маркетингових комунікацій.

ІМК застосовуються для досягнення комунікаційної ефективності, метою якої в свою чергу є максимальне підвищення економічної ефективності. ІМК передбачають оптимальне поєднання всіх окремих складових з метою досягнення синергетичного ефекту і забезпечення максимального впливу на цільову аудиторію відповідно до поставлених цілей та наявних ресурсів.

Наголошуємо, що складові елементи, які використовуються у процесі ІМК, є комунікаційними за своєю суттю, але кінцевою метою застосування ІМК є досягнення максимальної економічної ефективності діяльності організації.

ІМК виникли та функціонують в умовах нової маркетингової парадигми, а отже, враховують такі особливості НМП, як зміна споживача, необхідність врахування індивідуалізації споживання, зменшення ефективності окремих традиційних інструментів маркетингових комунікацій, необхідність врахування нових каналів поширення інформації (Інтернет–комунікації), запит від компаній на менш витратні способи вирішення маркетингових завдань.

ІМК притаманні такі особливості, як орієнтація на внутрішні та зовнішні контактні аудиторії, мультимедійність інструментів та аудиторій, синергетична передача позиції, характеристик, повідомлень підприємства, що має на меті провести споживача шляхом від обізнаності до лояльності [4, с. 8].

Інтеграція в процесі ІМК відбувається у таких вимірах:

- використання всіх складових опорних елементів маркетингового планування («4Р»);

- трансформація комунікаційної ефективності в економічну;
- взаємопроникнення внутрішніх і зовнішніх контактних аудиторій;
- взаємопроникнення реальної та віртуальної економік.

Як було зазначено вище, ми дотримуємося наукової позиції, відповідно до якої термін «новий маркетинг» (або «сучасний маркетинг») є філософським і відображає певний світогляд, тоді як «інтегрований маркетинг» є його імплементацією на найвищому корпоративному рівні окремого підприємства. Ми дотримуємося позиції, відповідно до якої інтегровані маркетингові комунікації виникають на рівні бізнес–стратегії (діловому рівні), а отже, побудова системи управління ІМК саме на цьому рівні є максимально ефективною.

Ми також згодні з тим, що «інтегровані маркетингові комунікації дозволяють ефективно обрати засоби комунікації та забезпечити ефективний продаж продуктів і послуг, скоординувати дії і, таким чином, створити цілісний позитивний корпоративний імідж» [3, с. 424]. Окрім того, концепція планування маркетингових комунікацій, яка передбачає пошук оптимального поєднання її окремих напрямків шляхом інтеграції всіх окремих звернень з метою забезпечення максимального впливу на цільову аудиторію.

Висновки

Теоретична база визначення інтегрованих маркетингових комунікацій, з огляду на численність та системність нерозв’язаних питань, має

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

бути значно вдосконалена в напрямку підвищення рівня наукового забезпечення ІМК.

Перспективи подальших розвідок. У подальшому необхідно:

- з'ясувати філософську складову поняття інтегрованих маркетингових комунікацій;
- дослідити стан вивченості теоретичної бази інтегрованих маркетингових комунікацій провідними вченими світу на сучасному етапі;
- удосконалити класифікацію маркетингових комунікацій з урахуванням останніх наукових розвідок, здійснених іноземними авторами;
- дослідити відмінності між поняттями «інтегровані маркетингові комунікації» й «інтегровані комунікації» з урахуванням світового досвіду;
- продовжити дослідження такої важливої складової інтегрованих маркетингових комунікацій, як комунікації в мережі Інтернет (зокрема, в соціальних мережах);
- запропонувати механізми оцінювання економічної ефективності ІМК (у тому числі з застосуванням емпіричних методів);
- оновити та вдосконалити науково обґрунтовані рекомендації з питань методичного забезпечення формування ІМК.

Список використаних джерел

1. Don E. Schultz, Stanley Tannenbaum, Robert F. Lauterborn. The New Marketing Paradigm: Integrated Marketing Communications. McGraw Hill Professional, 1994. – 218 с.
2. Дубовик Т. В. Управління інтегрованими інтернет–маркетинговими комунікаціями підприємств торгівлі. Автореф. дис. на здоб. наук. ступеня докт. екон. наук. Київ, 2015. – 40 с.
3. Лютий І. О., Солодка О. О. Банківський маркетинг. К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
4. Сова В. В. Інформаційне забезпечення інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств торгівлі. Автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук. Київ, 2014. – 24 с.
5. Стельмах О. О. Інтерактивні маркетингові комунікації в менеджменті підприємства. Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. д–ра екон. наук. Донецьк, 2006. – 20 с.
6. Хмарська І. А. Комплекс маркетингових комунікацій в організації комерційно–господарської діяльності підприємств легкої промисловості. Автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук. Л., 2015. – 20 с.
7. Шкурупська І. О. Інтегровані маркетингові комунікації підприємств на ринку геліоенергетичного облад-

нання. Автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук. Одеса, 2014. – 20 с.

8. Юлдашева О. У. Новая маркетинговая парадигма: где искать конкурентные преимущества? СПб.: Институт проблем предпринимательства, 2005. www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001619.

References

1. Don E. Schultz, Stanley Tannenbaum, Robert F. Lauterborn. The New Marketing Paradigm: Integrated Marketing Communications. McGraw Hill Professional, 1994. – 218 с.
2. Dubovyk T. V. Upravlinnia intehrovanymy internet–marketynhovymy komunikatsiaymy pidpriemstv torhivli [Managing Integrated Internet Marketing Communications at Trade Companies]. Avtoref. dys. na zdob. nauk. stupenia dokt. ekon. nauk. Kyiv, 2015. – 40 p.
3. Liutyi I. O., Solodka O. O. Bankivskiy marketynh [Banking Marketing]. Kyiv, Tsentr uchbovoi literatury Publ., 2010. – 776 с.
4. Sova V. V. Informatsiine zabezpechennia intehrovanykh marketynhovyykh komunikatsii pidpriemstv torhivli [Information Support of Integrated Marketing Communications at Trade Companies]. Avtoref. dys. na zdob. nauk. stupenia kand. ekon. nauk. Kyiv, 2014. – 24 p.
5. Stelmakh O. O. Interaktyvni marketynhovi komunikatsii v menedzhmenti pidpriemstva [Interactive Marketing Communications in Enterprises Management]. Avtoref. dys. na zdob. nauk. stupenia dokt. ekon. nauk. Donetsk, 2006. – 20 p.
6. Khmarska I. A. Kompleks marketynhovyykh komunikatsii v orhanizatsii komertsiiino–hospodarskoi diialnosti pidpriemstv lehkoï promyslovosti [Marketing Communications Complex in the Organization of Commercial and Business Activities of Light Industry Enterprises]. Avtoref. dys. na zdob. nauk. stupenia kand. ekon. nauk. Lviv, 2015. – 20 p.
7. Shkurupska I. O. Intehrovani marketynhovi komunikatsii pidpriemstv na rynku helioenerhetychnoho obladnannia [Integrated Marketing Communications for the Solar Energy Equipment Market Enterprises]. Avtoref. dys. na zdob. nauk. stupenia kand. ekon. nauk. Odessa, 2014. – 20 p.
8. Yuldasheva O. U. Novaya marketingovaya paradigma: gde iskat konkurentnyie preimuschestva? [New Marketing Paradigm. Where to Look for Competitive Advantages?] St. Petersburg, Institut problem predprinimatelstva Publ., 2005. www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001619.

Дані про авторів**Чубукова Ольга Юрївна,**

доктор економічних наук, академік Академії економічних наук України, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингу Київського національного університету технологій та дизайну

e-mail: eckib_knutd@ukr.net

Марциновський Володимир Валерійович,

аспірант кафедри економічної кібернетики та маркетингу Київського національного університету технологій та дизайну

e-mail: v.martsynovskiy@gmail.com

Данные об авторах**Чубукова Ольга Юрьевна,**

доктор экономических наук, академик Академии экономических наук Украины, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики и маркетинга Киевского национального университета технологий и дизайна

e-mail: eckib_knutd@ukr.net

Марциновский Владимир Валерьевич,

аспірант кафедри економічної кібернетики и маркетинга Киевского национального университета технологий и дизайна

e-mail: v.martsynovskiy@gmail.com

Data about the authors**Olga Chubukova,**

Doctor of Economics, Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine, Professor, Head of Department of Economic Cybernetics and Marketing, Kyiv National University of Technologies and Design

e-mail: eckib_knutd@ukr.net

Volodymyr Martsynovskiy,

PhD student, Department of Economic Cybernetics and Marketing, Kyiv National University of Technologies and Design

e-mail: v.martsynovskiy@gmail.com

УДК 330.34

DOI: 10.5281/zenodo.3378331

ДІДУШКО Д.М.

Інноваційно–інвестиційний процес в Україні: бар'єри та інструменти їх подолання

Предмет дослідження – інноваційний процес та особливості впровадження новітніх технологій в українську економіку.

Метою написання статті є аналіз особливостей інноваційно–інвестиційних процесів в економіці України, оцінка реального стану і перспектив їх розвитку в Україні та розробка пропозицій щодо напрямів та розв'язання стратегічних завдань формування економіки «знань».

Методологія проведення роботи – загальні положення економічної теорії, концепції інноваційної економіки, а також виявлення специфіки впровадження засобів виробництва новітніх товарів і послуг на підприємствах сучасної України.

Результати роботи – здійснено аналіз історії виникнення інновації як категорії та простежено її розвиток з плином часу. Увагу зосереджено на контекстуальному розгляді інновацій в історії з точки зору їх творчої природи. З позиції генеалогічного підходу виділено кілька тематичних розумінь інновацій як категорії. Визначено, що в умовах глобалізації та жорсткої конкурентної боротьби підприємства повинні приділяти особливу увагу інвестиційно–інноваційному розвитку. Недосконалість ринку та законодавчої бази в Україні свідчать про наявність значних проблем управління, що виступають головними факторами гальмування інвестиційно–інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки неможливий без залучення інвестицій. Інвестиційні та інноваційні процеси слід розглядати не окремо, а в комплексі, що призводить до необхідності побудови інноваційно–інвестиційної моделі, яка поєднує інвестиційні та інноваційні принципи, методи та механізми реалізації, критерії прийняття інноваційно–інвестиційних рішень. Висвітлено умови, реалізація такої інноваційно–інвестиційної моделі. Зазначено, що запровадження інноваційно–інвестиційної моделі розвитку підприємств дасть можливість системно вирішувати проблеми, що виникають при зміні методів і підходів до інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, раціоналізації механізмів управління залучення інвестицій тощо.

Висновки – ІТ–галузь є однією з найбільш перспективних, динамічних і інноваційних галузей

сучасної економіки України. Основна проблема галузі – незбалансованість ринку: з одного боку, спостерігається зростаючий дефіцит професіоналів, з іншого – надлишок фахівців з недостатнім рівнем кваліфікації. В цілому, основою для перетворення можливостей вітчизняної ІТ–галузі в конкурентоспроможний сегмент світового ринку, а також реалізації ІТ–потенціалу України є стабілізація економічної і політичної ситуації в країні та методологічно обґрунтоване інституційне регулювання ринку ІТ – послуг. Економіка України, попри всі її проблеми, дає, мабуть, одні з кращих в світі умов для запуску ІТ–проектів. Собівартість, і відповідно поріг входу, та ризики неймовірно низькі, а ринок фахівців – досить широкий. Різниця в рівні зарплат між ІТ та іншими секторами втягує в ІТ–середовище все більше молодих людей і фактично фокусує розвиток країни на одній з найперспективніших світових галузей. Вже зараз українці все частіше запускають проекти, націлені на зовнішні ринки, а команди і люди накопичують досвід таких реалізацій. Є всі шанси, що в найближчі роки ми побачимо значне зростання українських ІТ–продуктів, за чим напевно піде і значне зростання венчурних інвестицій в проекти і економіку країни.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інтелектуальні технології, економіка «знань», ІТ–галузь, ІТ–проект.

ДИДУШКО Д.Н.

Инновационно–инвестиционный процесс в Украине: барьеры и инструменты их преодоления

Предмет исследования – инновационный процесс и особенности внедрения новейших технологий в украинскую экономику.

Целью написания **статьи** является анализ особенностей инновационно–инвестиционных процессов в экономике Украины, оценка реального состояния и перспектив их развития в Украине и разработка предложений по направлениям и решениям стратегических задач формирования экономики «знаний».

Методология проведения работы – общие положения экономической теории, концепции инновационной экономики, а также выявление специфики внедрения средств производства новейших товаров и услуг на предприятиях современной Украины.

Результаты работы – осуществлен анализ истории возникновения инновации как категории и прослежено ее развитие с течением времени. Внимание сосредоточено на контекстуальном рассмотрении инноваций в истории с точки зрения их творческой природы. С позиции генеалогического подхода выделено несколько тематических соображений инноваций как категории. Определено, что в условиях глобализации и жесткой конкурентной борьбы предприятия должны уделять особое внимание инвестиционно–инновационному развитию. Несовершенство рынка и законодательной базы в Украине свидетельствуют о наличии значительных проблем управления, выступают главными факторами торможения инвестиционно–инновационного развития отечественных предприятий. Переход к инновационной модели развития экономики невозможен без привлечения инвестиций. Инвестиционные и инновационные процессы следует рассматривать не отдельно, а в комплексе, что приводит к необходимости построения инновационно–инвестиционной модели, объединяющей инвестиционные и инновационные принципы, методы и механизмы реализации, критерии принятия инновационно–инвестиционных решений. Освещены условия, реализация такой инновационно–инвестиционной модели. Отмечено, что введение инновационно–инвестиционной модели развития предприятий позволит системно решать проблемы, возникающие при изменении методов и подходов к инвестиционному обеспечению инновационных процессов, рационализации механизмов управления привлечения инвестиций.

Выводы – ІТ–отрасль является одной из наиболее перспективных, динамичных и инновационных отраслей современной экономики Украины. Основная проблема отрасли – несбалансированность рынка: с одной стороны, наблюдается растущий дефицит профессионалов, с другой – избыток специалистов с недостаточным уровнем квалификации. В целом, основой для преобразования возможностей отечественной ІТ–отрасли в конкурентоспособный сегмент мирового рынка, а также реализации ІТ–потенциала Украины является стабилизация

економічної і політичної ситуації в країні і методологічно обґрунтоване інституційно-регулювання ринку ІТ-услуг. Економіка України, незважаючи на всі її проблеми, дає, по-при всьому, одні з найкращих в світі умов для запуску ІТ-проектів. Себестоїмість, і відповідно поріг входу, і ризики неможливо низькі, а ринок спеціалістів – достатньо широкий. Різниця в рівні зарплат між ІТ і іншими секторами втягує в ІТ-середу все більше молодих людей і фактично фокусує розвиток країни на одній з найперспективніших світових галузей. Уже зараз українці все частіше запускають проекти, націлені на зовнішні ринки, а команди і люди накоплюють досвід таких реалізацій. Є всі шанси, що в найближчі роки ми побачимо значущий ріст українських ІТ-продуктів, а це, безсумнівно, приведе до значущого зростання венчурних інвестицій в проекти і економіку країни.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інтелектуальні технології, економіка «знаний», ІТ-галузь, ІТ-проект.

DIDUSHKO D.N.

Innovation–investment process in Ukraine: barriers and tools to overcome them

The subject of the research is the innovative process and peculiarities of introduction of the newest technologies into the Ukrainian economy.

The purpose of the article is to analyze the peculiarities of innovation and investment processes in the economy of Ukraine, assess the real state and prospects of their development in Ukraine, and develop proposals for directions and the solution of the strategic tasks of the formation of the knowledge economy.

Methodology of the work – general provisions of economic theory, the concept of innovation economy, as well as the identification of the specifics of the introduction of means of production of modern goods and services in enterprises of modern Ukraine.

The results of the work – an analysis of the history of the emergence of innovation as a category and traced its development over time. Attention is focused on the contextual consideration of innovation in history in terms of their creative nature. From the standpoint of the genealogical approach, several thematic concepts of innovation as a category are highlighted. It is determined that in the conditions of globalization and hard competition, enterprises should pay particular attention to investment and innovation development. Imperfection of the market and legislative framework in Ukraine show that there are significant management problems that are the main factors inhibiting the investment and innovation development of domestic enterprises. The transition to an innovative model of economic development is impossible without attracting investment. Investment and innovation processes should not be considered separately, but in the complex, which leads to the need to build an innovation–investment model that combines investment and innovation principles, methods and mechanisms of implementation, criteria for making innovative investment decisions. The conditions of realization of such an innovation–investment model are covered. It is noted that introduction of innovative–investment model of development of enterprises will allow to solve systemically problems that arise when changing methods and approaches to investment support of innovative processes, rationalization of mechanisms of management of attraction of investments, etc.

Conclusions – IT industry is one of the most perspective, dynamic and innovative branches of the modern economy of Ukraine. The main problem of the industry – the imbalance of the market: on the one hand, there is a growing shortage of professionals, on the other – the surplus of specialists with insufficient level of qualification. On the whole, Ukraine is stabilizing the economic and political situation in the country and methodologically grounded institutional regulation of the IT services market as the basis for transforming the possibilities of the domestic IT industry into a competitive segment of the world market, as well as realization of IT potential. Ukraine's economy, despite all its problems, seems to be one of the best conditions in the world for the launch of IT projects. Cost, and accordingly the entrance threshold, and the risks are incredibly low, and the market of specialists is quite wide. The difference in salary levels between IT and other sectors is attracting more and more young people into

the IT environment and actually focuses on country development in one of the most promising areas in the world. Already, Ukrainians are increasingly launching projects aimed at foreign markets, and teams and people accumulate experience of such implementations. There are all the chances that in the coming years we will see a significant increase in Ukrainian IT products, which is likely to result in a significant increase in venture capital investments in the country's economy and the projects.

Key words: *investments, innovations, intellectual technologies, knowledge economy, IT industry, IT project.*

Постановка проблеми. Поняття «інвестиції» від початкових етапів розвитку ринкових відносин стало одним із фундаментальних, проте його сутність і досі остаточно не з'ясована. Виникнення ідеї та принципів стосовно розуміння поняття інвестиційних процесів бере початок ще в середині XVI ст., але теорія інвестицій більш чітко сформувалась лише у другій половині XX ст. Проблема підвищення ефективності економічного розвитку за рахунок інвестицій набула великого значення у працях В. Парето, котрий обґрунтував, що умови максимальної ефективності рівнозначні умовам рівноваги ринкової економіки. Подальші дослідження теорії інвестицій пов'язані із всесвітньо відомими представниками австрійської школи Ф. Візером та К. Менгером, які розробляючи теорію інвестиційних та виробничих благ, розглядають витрати як своєрідну корисність та вводять у науковий дискурс термін «маржинальна корисність інвестиційних товарів». Представниками австрійської школи були визначені фактори, що впливають на попит та пропозицію інвестиційних ресурсів і товарів, а також порушувались проблеми ціноутворення на інвестиційному ринку. А. Маршал до інвестицій відносив усі витрати на капітал, здатні у майбутньому приносити дохід їхньому власнику (витрати на торгово–промисловий і грошовий капітал). Прихильниками неокласичної теорії вивчалися переважно мікроекономічні аспекти інвестиційної теорії, основна увага приділялась ефективному поєднанню трьох факторів виробництва – капіталу, праці та природних ресурсів в умовах вільної конкуренції. Найбільш ґрунтовно, на нашу думку, сутність інвестицій в економічній теорії розкрита Дж. М. Кейнсом, який розглядав інвестиції як «частину доходу за даний період, яка не була використана для споживання, поточний приріст цінностей капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду» [5]. Мультиплікатор, запропонований Дж. Кейнсом, показує взаємозалежність зайнятості, доходу та заощаджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналізуючи вітчизняну економічну літературу, слід зазначити, що для оцінки процесів соціалістичного відтворення термін «інвестиції» до 80-х років майже не вживався. Його провідною сферою використання були перекладені праці зарубіжних авторів. Основою інвестиційної діяльності виступало поняття капітальних вкладень, які ототожнювалися з інвестиціями. Розмежування категорій інвестиції та капітальних вкладень наведено у працях І.А. Бланка, який зазначає, що капітальні вкладення є більш вузьким поняттям та є лише однією з форм інвестицій [1]. Проблеми пошуку шляхів активізації інвестиційних процесів в ринкових умовах є предметом посилення уваги багатьох сучасних економістів та вчених на пострадянському просторі.

Початок ринкових перетворень в Україні сприяв переосмисленню підходів до тлумачення інвестиційних процесів, та у 1991 р. термін інвестицій знайшов своє відображення на законодавчому рівні. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. інвестиції розглядаються як «всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається певний соціальний ефект» [4].

Метою написання **статті** є аналіз особливостей інноваційно–інвестиційних процесів в економіці України, оцінка реального стану і перспектив їх розвитку в Україні та розробка пропозицій щодо напрямів та розв'язання стратегічних завдань формування економіки «знань».

Виклад основного матеріалу. На світовому рівні інновації розглядаються як рушійна сила економічного розвитку та зростання. Для розуміння важливості інновацій у розвитку суспільства, доречно, перш за все дослідити історію виникнення інновації як категорії та простежити її розвиток з плином часу. Цікавим є принцип генеалогічного підходу, основи якого були закладені Ф. Ніц–

ше і потім активно розвивалися М. Фуко. Спочатку під інноваціями розумілися, швидше, будь-які об'ємні зміни, але в ХХ столітті домінуючим в розумінні суті даної дефініції став, в першу чергу, їхній творчий характер. Тому вважаємо за доцільне зосередити увагу на контекстуальному розгляді інновацій в історії з точки зору їх творчої природи. З позиції генеалогічного підходу можна виділити кілька тематичних розумінь інновацій як категорії. Перший підхід пропонує відштовхуватися від етимології самого слова: інновацію можна розуміти як щось нове (що з'явилося в результаті діяльності людини). Якщо під інновацією розуміти щось нове (яке-небудь нововведення), то очевидно, що в цьому сенсі дана категорія має дуже довгу історію, адже різні нововведення супроводжували розвиток людства протягом усього його існування, і мова йде не тільки про матеріальні або технологічні інновації. Це найширше розуміння категорії. Потім завдяки впливу двох факторів – розвитку капіталістичної економіки і детальному вивченню різними дослідниками феномена технологій в зв'язку з економічним зростанням – розуміння інновацій звелось до того, що вони стали сприйматися, насамперед, як технологічні нововведення, причому нововведення, комерційно ефективні.

Другий підхід до розуміння інновації як категорії робить акцент на творчому характері інновації: інновація – результат творчої діяльності людини. Розуміння інновації як творчого процесу дозволяє, на наш погляд, простежити розвиток і трансформацію такого ланцюга: імітація – винахід – інновація. У західній і вітчизняній літературі, як відомо, досить багато досліджень присвячено феномену «імітації» (особливо в теорії літератури та теорії образотворчих мистецтв). Це ж справедливо і для категорії «винахід» (вивченням чого займалися предметно історики, соціологи, теоретики менеджменту, економісти та ін.). Однак, серйозних досліджень, в рамках яких ці дві категорії були б проаналізовані з точки зору їхнього зв'язку з категорією інновації, на даний момент небагато. У західній літературі поняття імітація та винаходу утвердилися давно, проте з методологічної точки зору протягом всієї своєї історії вони фактично протиставлялися один одному. На наш погляд і погляд деяких фахівців, саме з цієї дихотомії в ХХ столітті і народилося поняття інновації, що об'єднало в собі ознаки «імітації» і «винаходу». Як тільки інновації стали трактувати як твор-

чий процес, то імітація і винахід стали розглядатися як етапи одного і того ж процесу, що веде до виникнення інновацій.

В умовах глобалізації та жорсткої конкурентної боротьби підприємства повинні приділяти особливу увагу інвестиційно-інноваційному розвитку, адже він впливає на рівень ефективності функціонування суб'єкта господарювання. Недосконалість ринку та законодавчої бази в Україні свідчать про наявність значних проблем управління, що виступають головними факторами гальмування інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних підприємств [7].

Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки неможливий без залучення інвестицій. Відповідно до законодавства інвестиції спрямовані на відтворення основних фондів і приріст матеріально-виробничих запасів, здійснюються у формі капіталовкладень. Інвестування – цілісний процес капіталовкладень, протягом якого відбувається послідовна зміна різних форм вартості та реалізується динамічний зв'язок між взаємозалежними елементами інвестиційної діяльності: ресурси – витрати – дохід. Інновації – це впровадження нових форм організації праці та управління, а також використання результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, спрямованих на вдосконалення соціально-економічної діяльності.

Інвестиційні та інноваційні процеси слід розглядати не окремо, а в комплексі, що призводить до необхідності побудови інноваційно-інвестиційної моделі, яка поєднує інвестиційні та інноваційні принципи, методи та механізми реалізації, критерії прийняття інноваційно-інвестиційних рішень [2].

Успішна реалізація такої інноваційно-інвестиційної моделі можлива за умови забезпечення наступних вимог:

- узгодження потреби в інноваціях та потенціальних обсягах залучення інвестицій;
- оптимальне поєднання очікуваного досягнення прибутковості від вкладання інвестицій в інновації та потенційних ризиків і невизначеності в майбутньому періоді;
- окреслення часових рамок для впровадження нововведень, що сприяють залученню інвесторів, які усвідомлюють цінність інновацій.

Запровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємств дасть можливість системно вирішувати проблеми, що виникають при зміні методів і підходів до інвестиційного за-

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

безпечення інноваційних процесів, раціоналізації механізмів управління залучення інвестицій тощо. Інвестиційно–інноваційний розвиток пов'язаний з інноваційним потенціалом, що вказує на можливість і здатність підприємства до впровадження інновацій. На сьогодні немає чіткого пояснення інноваційному потенціалу.

Т. Гринько розглядає інноваційний потенціал, як сукупність природних і трудових ресурсів, організаційних та інформаційних компонентів, матеріальних умов, що функціонують як єдине ціле в умовах впливу факторів зовнішнього середовища з метою вирішення завдань інноваційної діяльності [3, с. 56]. Складові інноваційного потенціалу:

- інтелектуальні ресурси (патенти, ліцензії, технологічна документація тощо);
- матеріальні ресурси (технологічне та лабораторне устаткування);
- фінансові ресурси (власний, позичковий, венчурний капітал тощо);
- трудові ресурси (кваліфіковані кадри).
- інфраструктурні ресурси (техніко–технологічні підрозділи, патентно–правові відділи тощо).

Конкурентоспроможний інноваційний потенціал полягає у взаємодії таких економічних відносин, за якими реалізується активне інноваційне функціонування підприємств. Отже, повинно існувати середовище, що забезпечує підтримку учасників ринку, а це стає можливим завдяки участі держави у інвестиційно–інноваційних відносинах [10, с. 315].

Інвестиційно–інноваційний розвиток підприємств України повинен базуватися на:

- активній участі держави у підтримці сталості інвестиційно–інноваційного розвитку підприємств;
- визначенні пріоритетних галузей для зовнішнього і внутрішнього інвестування;
- обранні ефективної довготривалої стратегії економічного зростання підприємства;
- ефективному моніторингу ринку, вивченню конкурентного середовища;
- ресурсозабезпеченості підприємства.

Проблеми інвестиційно–інноваційного розвитку підприємств в умовах гальмування економічного зростання набувають актуальності та потребують негайного вирішення. Саме завдяки інвестуванню в інноваційну діяльність підприємств можна досягти високих економічних показників, зокрема зростання прибутку та збільшення обсягу виробництва продукції. Зва-

жаючи на те, що інструментом розвитку інформаційного суспільства або інформаційного етапу цивілізації є інформаційні технології, кожна країна світу намагається наростити власну інформаційно–технологічну базу.

Україна активно бере участь у світових інформаційно–технологічних процесах, однак на нашу думку, не в повній мірі використовує свій науково–технічний потенціал. Незважаючи на те, що вітчизняні ІТ компанії широко відомі у всьому світі, український ІТ ринок все ще знаходиться позаду багатьох країн світу. Саме тому українським ІТ компаніям варто звернути увагу на бізнес–моделі та маркетингову діяльність з метою успішного позиціонування та конкурування на глобальному ринку новітніх технологій.

За даними Проекту Постанови про Рекомендації парламентських слухань на тему «Реформи галузі інформаційно–комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України», ІТ галузь України включає в себе сфери інформації та телекомунікацій, яку станом на кінець 2015 р. формують понад 114,3 тис. суб'єктів господарської діяльності різних форм власності, з яких 13,3 тис. – підприємств та 101 тис. – фізичних осіб–підприємців, а кількість зайнятих на цих суб'єктах господарювання – 306,3 тис. осіб, що становить близько 3,5% від загальної чисельності зайнятих в Україні. ВВП (за виробничим методом), вироблений суб'єктами господарювання у сфері ІТ за 2015 рік, становив 3 % (47,421 млн. грн.) від загальноукраїнського ВВП, а, у 2016 році – 3,3 %.

Агентство Top Lead за сприяння компанії IDC і BusinessViews опублікували інфографічний атлас ІТ індустрії України. ІТ індустрію України помилково вважають заміною сільського господарства та застарілої металургії, адже насправді вона займає третє місце. Окрім того, важливе уточнення: в Україні добре розвинений лише один сегмент ІТ галузі – аутсорсинг. Два інших – створення готового програмного забезпечення і «заліза», тобто певного обладнання, наприклад, чипів, пристроїв, тощо, розвинені досить погано. Асоціація «Інформаційні технології України» наводить декілька фактів успіху ІТ галузі України: 13 українських ІТ компаній входять до ТОП–100 розробників світу; більше 100 компаній з рейтингу Fortune 500 обирають послуги вітчизняних ІТ компаній; Україна найбільший постачальник інформаційно–технологічних послуг до Великої Британії.

Та все ж проблем в галузі чимало. Розвинені зараз країни в минулому були схожі на сучасну Україну, в якій сьогодні є проблеми з технологіями. Та у країн, які змогли забезпечити добробут своїм громадянам, є спільна риса: вони досягли успіху в розвитку новітніх технологій. Технології мають безпосередній вплив на економіку. Уряд створив відповідні умови, інноватори за рахунок вкладених коштів бізнесу отримали можливість для застосування своїх розробок, які в результаті бізнес використовував для підвищення ефективності. Оскільки основою економіки України є сировинна, а не технологічна індустрія, це викликає відставання в темпах загальноекономічного розвитку від розвинених країн. В глобальному масштабі успіх української ІТ індустрії малопомітний, хоча темпи зростання приємно дивують навіть на тлі світових лідерів. Обсяг ринку ІТ – це важливий економічний показник, який показує, наскільки в країні розвинені інформаційні технології в порівнянні з іншими країнами. Обсяг ринку аутсорсингу України становить 1,1 млрд. дол., але на глобальному ІТ ринку наша країна дрібний гравець. Наприклад, ринок Великобританії становить 7,1 млрд. дол. США [10]. За даними Інфографічного атласу «ІТ-індустрія в Україні», внутрішній ринок ІТ в 2016 році виріс набагато більше, ніж в інших країнах. Загальне зростання ІТ ринку склало 22 %. У той час, коли ринки розвинених країн ростуть не більше ніж на 5 % в рік. Низький рівень споживання ІТ в Україні є одночасно і наслідком, і причиною низького рівня економічного добробуту. Інвестиції в ІТ грають важливу роль в українській економіці. ІТ індустрія створює майже 4% ВВП країни. Але держава спеціально ніяк не підтримувала галузь та навіть не створювала умов для її зростання [9].

Внесок ІТ галузі в економіку України у 2016 році:

- Доходи бюджету – 10,3 млрд. грн (33 % – доходи від Єдиного податку ІТ спеціалістів, податку на доходи найманих працівників та прибутки ІТ компаній; 36 % – доходи від ПДВ із закупок ІТ підприємств, податків на доходи зайнятих у суміжних галузях; 31 % – доходи від податків на витрати ІТ спеціалістів в Україні. – Банки отримали 1,7 млрд. грн. доходів, а також ІТ спеціалістами було розміщено депозитів на суму 5,8 млрд. грн. Обов'язковий продаж валютної виручки склав 2 млрд. дол. США.

- Створено 420 тис. робочих місць в ІТ та суміжних галузях. Але внесок в економіку України, насправді, набагато більший. Адже майже 100 тис.

українських інженерів – формують середній клас, який живе і користується послугами, купує товари в Україні. Окрім того, 1 ІТ фахівець створює 3,6 додаткових робочих місця в суміжних галузях [11].

ІТ-ринок України розвивається швидше ніж інші галузі. За останні п'ять років він збільшився в 2,5 рази і зайняв третє місце з експорту товарів і послуг. В Україні працює понад 90 тис ІТ-фахівців. У 2016 році вони заробили 2,5 млрд. дол. тільки в сфері розробки програмного забезпечення (ПЗ). Компанія з розробки та виробництва ПЗ «GlobalLogic Україна» прогнозує, що за наступні три роки ринок ІТ збільшить частку в ВВП України вдвічі. Експортно-орієнтована ІТ-галузь може зрости в два рази за всіма показниками і збільшити до 27,2 мільярда гривень доходів до держбюджету в 2020 році [9].

Сьогодні ІТ-ринок України становить всього 0,28% обсягу світового ринку ІТ-послуг. При цьому сумарний світовий ІТ-ринок (включаючи виробництво) становить 4 трлн. дол., з яких ринок послуг займає 900 млрд. дол. Однак, незважаючи на всі складності 2016 роки (ризиків зміни податкового законодавства, перевірки правоохоронних органів, військові дії на сході України), він став роком стабілізації галузі. В 2016 році ІТ-сфера випередила експорт машинобудівної галузі. Відповідно до оцінок експертів, обсяг ІТ-експорту за 2016 рік склав близько 3,2 млрд. дол.

За умови, що держава збереже збалансовану політику в сфері ІТ-індустрії, а ситуація на Сході країни стабілізується, є можливість зростання ринку в 2019 році на 20–30%. Зростання українського сегменту відбувається не за рахунок захоплення ринкової частки інших країн, а за рахунок розвитку всього світового ринку, що росте з тією ж швидкістю [8].

За даними дослідження Exploring Ukraine IT Outsourcing Industry, Україна посідає четверте місце в світі за кількістю сертифікованих ІТ-спеціалістів після США, Росії та Індії. Саме фахівці ІТ-індустрії формують інвестиційну привабливість України, успішно працюють з провідними міжнародними компаніями, сприяють залученню інвестицій і зміцненню економіки. Кількість ІТ-фахівців в Україні є найбільш швидко зростаючою в Європі. Очікується, що до 2020 року число ІТ-фахівців в країні досягне 200 тисяч осіб [9].

Однією з проблем ІТ-галузі України є незбалансованість ринку: з одного боку, спостеріга-

ється зростаючий дефіцит професіоналів і стабільне зростання зарплат, з іншого – надлишок фахівців із недостатнім рівнем кваліфікації. Внаслідок цього посилюється конкуренція за кваліфіковані людські ресурси. В таких умовах питання кваліфікації та доступності фахівців є найбільш актуальним. У зв'язку з цим необхідно відзначити той факт, що якість і доступність освіти фахівців у сфері інформаційних технологій в Україні на сьогоднішній день залишають бажати кращого. Аналіз наукових праць, присвячених вивченню особливостей функціонування підприємств ІТ-галузі, дозволив зробити висновок, що серед основних причин невідповідності базової професійної освіти ІТ-фахівців вимогам інноваційної економіки можна відмітити такі [6]:

- недостатньо висока кваліфікація викладачів ВНЗ;
- низький рівень фінансування вузів;
- неадекватність змісту освітніх програм професійної підготовки ІТ-фахівців сучасним вимогам роботодавців і змін кон'юнктури ринку праці;
- знання в сфері інформаційних технологій видозмінюються дуже швидко, а система навчання у ВНЗ не встигає за темпами їх оновлення.

Все це призводить до того, що система освіти в сфері інформаційних технологій відчутно відстає від потреб ринкової економіки країни, і галузь, яка динамічно розвивається, часто отримує фахівців, що не цілком відповідають її вимогам.

Швидке зростання української ІТ-галузі може забезпечити поступове і прогнозоване оподаткування. Провідні країни світу використовують різні системи оподаткування ринку ІТ-послуг для створення конкурентних переваг. В Україні діє спрощена система оподаткування для ІТ-спеціалістів в формі приватних підприємств. Серед інших стимулюючих факторів – реформа системи освіти, дотримання прав інтелектуальної власності, розвиток внутрішнього ринку, захист від нецивілізованого втручання державних органів, просування української ІТ-індустрії за кордоном [8].

В 2016 році в Україні для ринку аутсорсингу інформаційних технологій (далі – ІТ-аутсорсинг) склалася унікальна ситуація. Поряд з тим, що значена сфера є найбільш розвинутою, порівняно із іншими сегментами, а Україна – є одним із найбільших світових розробників програмного забезпечення, існують і проблеми, які негативно впливають на розвиток галузі: стрімке падін-

ня курсу гривні, частковий занепад внутрішнього ринку, збільшення кількості працюючих на експорт спеціалістів, суттєвий розрив в заробітних платах ІТ-фахівців, які працюють на український і зарубіжний ринки. Україна має найбільший людський ресурс у сфері інформаційних технологій в Європі, і кожного року експортує програмне забезпечення вартістю мільярди доларів.

У 2015 році Україна заробила близько 2,5 млрд. дол. від експорту програмного забезпечення та ІТ-послуг в країні. В 2016 році приріст галузі склав 15–20%, а обсяг ринку виріс з 2,5 млрд. до 3 млрд. дол. Глобальний рейтинг країн по аутсорс-привабливості Global Services Location Index (GSLI) поставив Україну на 24-е місце у 2016 році. Два роки тому, країна займала лише 41-у позицію. Ріст індустрії в 2016 році склав приблизно 9%, що вище ніж в 2015 році, але істотно нижче, ніж в 2013–2014 роках [13].

Статистичні дані, опубліковані на сайті Український технічний журналу «DOU» показують, що деякі з ІТ-компаній та ті, які мають великі науково-дослідні офіси в Україні, розширюються настільки швидко, що в них вже працюють від двох до чотирьох тисяч програмістів, а за останні півроку загальне число співробітників в цих компаніях збільшилася на 2,5 відсотка. У 25 найбільших технологічних компаній в Україні спільно працюють понад тридцять тисяч програмістів. [15]

За різними оцінками, в Україні налічується до чотирьох тисяч ІТ-компаній. 85% – малі та середні компанії, з чисельністю персоналу менше 80 осіб. Основна частина компаній розташована в великих містах України – Києві (44,9%), Харкові (18,7%), Львові (9,3%), Дніпропетровську (8,2%) та Одесі (5,5%). [14]

Найбільшими аутсорсинговими ІТ-компаніями в Україні у 2016 році стали SoftServe, Luxoft, GlobalLogic, EPAM і Ciklum. Сполучені Штати Америки є основним імпортером українського програмного забезпечення та ІТ-послуг, частка експорту ІТ до США становить близько 80%. Наразі, оцінки показують, що частка ІТ-індустрії складає близько 3,3% від валового внутрішнього продукту України – і може вирости до 15% до 2020 року.

Більше 80% всіх аутсорсингових ІТ-компаній України працюють на зовнішні ринки. Більшість клієнтів компаній, виходять на українських розробників з Європи 67,7% і Північної Америки та Австралії – 56,7%.

На початку 2017 року, галузі ІТ–аутсорсингу в Україні характерні наступні ознаки:

- порівняно висока якість ІТ–знань спеціалістів, при тому, що система освіти потребує реформування, щоб встигати за темпами розвитку ринку;
- наповнення ринку фахівцями, за рахунок скорочення бізнесу через економічну кризу;
- наявність тенденції, пов'язаної з підвищення рівня складності ІТ–проектів, що тягне за собою безперервне активне підвищення кваліфікації фахівців;
- вміння українських фахівців реалізовувати складні проекти по нечітким вимогам;
- активна позиція спеціалістів галузі – проведення форумів, зустрічей, що є майданчиками для обміну досвідом, отримання ексклюзивної практичної інформації;
- зрушення у співпраці із державою.

Останній пункт є чи не одним з найважливіших. Активна фаза залучення держави до розвитку галузі ІТ розпочалася саме у 2016 році: прийняття закону про спрощення експорту послуг для розвитку ІТ–індустрії, а також – збільшення державного замовлення на випускників технічних спеціальностей у 2016 році.

Висновки

ІТ–галузь є однією з найбільш перспективних, динамічних і інноваційних галузей сучасної економіки України. Основна проблема галузі – незбалансованість ринку: з одного боку, спостерігається зростаючий дефіцит професіоналів, з іншого – надлишок фахівців з недостатнім рівнем кваліфікації. В цілому, основою для перетворення можливостей вітчизняної ІТ–галузі в конкурентоспроможний сегмент світового ринку, а також реалізації ІТ–потенціалу України є стабілізація економічної і політичної ситуації в країні та методологічно обґрунтоване інституційне регулювання ринку ІТ – послуг.

Економіка України, попри всі її проблеми, дає, мабуть, одні з кращих в світі умов для запуску ІТ–проектів. Собівартість, і відповідно поріг входу, та ризики неймовірно низькі, а ринок фахівців – досить широкий. Різниця в рівні зарплат між ІТ та іншими секторами втягує в ІТ–середовище все більше молодих людей і фактично фокусує розвиток країни на одній з найперспективніших світових галузей. Вже зараз українці все частіше запускають проекти, націлені на зовнішні ринки, а команди і люди накопичують досвід таких реалі-

зацій. Є всі шанси, що в найближчі роки ми побачимо значне зростання українських ІТ–продуктів, за чим напевно піде і значне зростання венчурних інвестицій в проекти і економіку країни.

На нашу думку, для подальшого розвитку галузі найголовнішими є більш щільне співробітництво з державою на всіх рівнях, що виражатиметься у прийнятті наступних кроків:

- розробка стратегії розвитку ІТ–галузі;
- надання спеціальних умов оподаткування компаніям, що надають послуги ІТ–аутсорсингу;
- вдосконалення системи освіти;
- дотримання прав інтелектуальної власності;
- розвиток внутрішнього ринку;
- захист від нецивілізованого втручання державних органів;
- запровадження можливості для з ІТ–фахівців працювати за контрактом;
- просування української ІТ–індустрії за кордоном;
- створення конкурентних умов у порівнянні з іншими розвиненими країнами (Західна Європа, США, Канада);
- поступове покращення міжнародного іміджу України.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника–Центр, 2003. – 408 с.
2. Гончарова М.Л. Інноваційно–інвестиційна модель розвитку підприємств цукробурякового підкомплексу. // Вісник Сумського національного аграрного університету: науково–методичний журнал. Випуск 8/2 (32), 2008. – С. 66–72
3. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової частини інноваційної активності підприємств / Вид–во Інноваційний аспект, 2010. С. 56–58.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність в Україні» // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 47.
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс; [пер. с англ. по ред. Н.Н. Любимова]. – М.: Гелиос АРВ. – 1999. – 352 с.
6. Перспективи ІТ–галузі в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://hyser.com.ua/economics/perspektivy-it-otrasli-v-ukraine-121253>
7. Прахалад К.К. Рамасвами, Венкат. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / Пер. з англ. – К.: Вид–во Олексія Капусти (підрозділ «Агенції «Стандарт»), 2005. – 258с.
8. ІТ–галузь в Україні: про що багато говорять, але мало знають [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20161123-it-galuz-v-ukrayini-pro-shho-bagato-govoryat-ale-malo-znayut/

9. Український ІТ-ринок: підсумки 2016 і перспективи 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dou.ua/lenta/articles/2016-summary/>

10. Україна на світовому ІТ-ринку: 10 найцікавіших фактів – інфографіка [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/ukrajina-na-svitovomu-rinku-it-top-10-najtsikavishih-faktiv-infografika-2353974.html>.

11. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення: Монографія. – Л.: Вид-во НУ «ЛП», 2002. – 315 с

12. Як у дійсності розвивається вітчизняна ІТ-індустрія? [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.gazeta-misto.te.ua/vitchyznyana-industriya/>.

13. The 2019 A.T. Kearney Global Services Location Index. Digital Resonance: The New Factor Impacting Location Attractiveness [Електронний ресурс] / The 2019 A.T. Kearney Global Services Location Index. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.atkearney.com/strategic-it/global-services-location-index/full-report>

14. «Trends in IT outsourcing in Ukraine», [Online], available at: <http://startupline.com.ua/events/trends-in-it-outsourcing-in-ukraine>

15. «Ukraine's booming IT sector makes it an outsourcing nation», 2016, [Online], available at: <https://www.kyivpost.com/article/content/technology/ukraines-booming-it-sector-makes-it-an-outsourcing-nation-407913.html>

References

1. Blank Y.A. Upravlenye ynvestytsiyamy predpriyatiya / Y.A. Blank. – K.: Nyka-Tsentr, 2003. – 408 s.

2. Honcharova M.L. Innovatsiino-investytsiina model rozvytku pidpriemstv tsukroburiakovoho pidkompleksu. // Visnyk Sumskoho natsionalnogo aharnoho universytetu: naukovo-metodychny zhurnal. Vypusk 8/2 (32), 2008. – S. 66–72

3. Hryenko T. Shchodo innovatsiinoho potentsialu yak skladovoi chastyny innovatsiinoi aktyvnosti pidpriemstv / Vyd-vo Innovatsiinyi aspekt, 2010. S. 56–58.

4. Zakon Ukrainy «Pro investytsiinu diialnist v Ukraini» // Vidomosti Verkhovnoi Rady. – 1991. – № 47.

5. Keins Dzh. Obshchaia teoriya zaniatosty, protsenta y denezh / Dzh. Keins; [per. s anhl. pod red. N.N.Liubymova]. – M.: Helyos ARV. – 1999. – 352 s.

6. Perspektyvy IT-haluzi v Ukraini [Elektronnyi resurs] – Rezhyim dostupu: <http://hyser.com.ua/economics/perspektivy-it-otrasli-v-ukraine-121253>

7. Prakhlad K.K. Ramasvami, Venkat. Maibutnie konkurentsii. Tvorennia unikalnoi tsinnosti spilno z kliientamy / Per. z anhl. – K.: Vyd-vo Oleksiia Kapusty (pidrozdil «Ahentsii «Standart»), 2005. – 258s.

8. IT-haluz v Ukraini: pro shcho bahato hovoriat, ale malo znaiut [Elektronnyi resurs] – Rezhyim dostupu: <http://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20161123-it-galuz-v-ukrayini-pro-shho-bagato-govoryat-ale-malo-znayut/>

9. Ukrainskyi IT-rynok: pidsumky 2016 i perspektyvy 2017 [Elektronnyi resurs] – Rezhyim dostupu: <https://dou.ua/lenta/articles/2016-summary/>

10. Ukraina na svitovomu IT-rynku: 10 naitysikavishykh faktiv – infografika [Elektronnyi resurs]. – 2017. – Rezhyim dostupu do resursu: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/ukrajina-na-svitovomu-rinku-it-top-10-najtsikavishih-faktiv-infografika-2353974.html>.

11. Chukhray N.I. Formuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva: marketynhove i lohystychno zabezpechennia: Monohrafiia. – L.: Vyd-vo NU «LP», 2002. – 315 s

12. Yak u diisnosti rozvyvaietsia vitchyzniiana IT-industriia? [Elektronnyi resurs]. – 2018. – Rezhyim dostupu do resursu: <https://www.gazeta-misto.te.ua/vitchyznyana-industriya/>.

13. The 2019 A.T. Kearney Global Services Location Index. Digital Resonance: The New Factor Impacting Location Attractiveness [Elektronnyi resurs] / The 2019 A.T. Kearney Global Services Location Index. – 2016. – Rezhyim dostupu do resursu: <https://www.atkearney.com/strategic-it/global-services-location-index/full-report>

14. «Trends in IT outsourcing in Ukraine», [Online], available at: <http://startupline.com.ua/events/trends-in-it-outsourcing-in-ukraine>

15. «Ukraine's booming IT sector makes it an outsourcing nation», 2016, [Online], available at: <https://www.kyivpost.com/article/content/technology/ukraines-booming-it-sector-makes-it-an-outsourcing-nation-407913.html>

Дані про автора

Дідушко Дмитро Миколайович,

аспірант відділу модернізації механізмів управління економікою, Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
e-mail: didushko1000@gmail.com

Данные об авторе**Дидушко Дмитрий Николаевич,**

аспирант отдела модернизации механизмов управления экономики, Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
e-mail: didushko1000@gmail.com

Data about the author**Dmytro Didushko,**

post-graduate student of department of modernization of economic management mechanisms, State Research Institute of Informatization and Economic Modeling
e-mail: didushko1000@gmail.com

УДК 005.52:330.133.1]:330.341.1][477]

DOI: 10.5281/zenodo.3378340

ТКАЧЕНКО П.В.

Аналіз залежності витрат на інноваційну діяльність підприємств в Україні

Предмет дослідження – сукупність факторів впливу на інноваційну діяльність підприємств в Україні.

Метою написання статті є дослідження впливу факторів на витрати інноваційної діяльності та побудувати на основі виділених факторів математичну модель.

Методологія проведення роботи – економічного аналізу (при визначенні факторів впливу на показник витрат інноваційної діяльності підприємств), математичного моделювання (при побудові варіантів математичних моделей впливу обраних факторів на витрати інноваційної діяльності підприємств), порівняльного аналізу (при відборі найбільш адекватної та статистично значущої моделі).

Результати роботи. Зрештою, статистично значущою виявилась двох факторна модель залежності витрат на інноваційну діяльність з факторами кількості науковців, задіяних у науково-дослідних розробках та кількості науково-дослідних організацій, які займаються науково-дослідними розробками. За підсумками проведеного дослідження, виявлено обернену залежність між витратами інноваційної діяльності та кількістю науковців та науково-дослідних організацій, які займаються науково-дослідними розробками, тобто зростання кількості науковців та науково-дослідних організацій, які задіяні у науково-дослідних розробках призводить до зменшення обсягів витрат на інноваційну діяльність підприємств.

Висновки. О тримана в роботі залежність обернена залежність між витратами інноваційної діяльності та кількістю науковців та науково-дослідних організацій, які займаються науково-дослідними розробками обумовлена тим, що підприємствам потрібно буде менше коштів витратити на самостійні розробки.

Ключові слова: інноваційна діяльність, витрати на інноваційну діяльність, кореляційний аналіз, економетрична модель.

ТКАЧЕНКО П.В.

Анализ зависимости затрат на инновационную деятельность предприятий в Украине

Предмет исследования – совокупность факторов влияния на инновационную деятельность предприятий в Украине.

Целью написания статьи является исследование влияния факторов на расходы инновационной деятельности и построение на основании выделенных факторов математической модели.

Методология проведения работы – экономического анализа (при определении факторов влияния на показатель расходов инновационной деятельности предприятий), математического моделирования (при построении вариантов математических моделей влияния избранных факторов на расходы инновационной деятельности предприятий), сравнительного анализа (при отборе наиболее адекватной и статистически значимой модели).

Результаты работы. В итоге, статистически значимой оказалась двух факторная мо-

дель залежності витрат на інноваційну діяльність від факторів кількості учених, задіяваних в науково-дослідницьких розробках і кількості науково-дослідницьких організацій, задіяваних в науково-дослідницьких розробках. По результатам проведеного дослідження, виявлено обернену залежність між витратами інноваційної діяльності і кількістю наукових і науково-дослідницьких організацій, задіяваних в науково-дослідницьких розробках, тобто зростання кількості наукових і науково-дослідницьких організацій, задіяваних в науково-дослідницьких розробках призводить до зменшення обсягів витрат на інноваційну діяльність підприємств.

Висновки. Отримана в роботі обернена залежність між витратами інноваційної діяльності і кількістю наукових і науково-дослідницьких організацій, задіяваних в науково-дослідницьких розробках обумовлена тим, що підприємствам потрібно буде менше коштів витратити на самостійні розробки.

Ключові слова: інноваційна діяльність, витрати на інноваційну діяльність, кореляційний аналіз, економетрична модель.

TKACHENKO P.V.

Dependence analysis of enterprises costs on innovative activity in Ukraine

Subject of research – a set of factors influencing the innovation activity costs of enterprises in Ukraine.

The purpose of the article is to study the influence of factors on the innovation activity costs and build on basis of the selected factors mathematical model.

Methodology of the work – economic analysis (in determining the factors of influence on the indicator of the cost of innovation activities of enterprises), mathematical modeling (in the construction of variants of mathematical models of the influence of selected factors on the costs of innovation activities of enterprises), comparative analysis (in selecting the most adequate and statistically significant model).

Results of work In the end, two factor models of the dependence of costs on innovation activity with the factors of the number of scientists involved in research development and the number of research organizations engaged in research development turned out to be statistically significant. According to the results of the research, the inverse relationship between the costs of innovation activities and the number of scientists and research organizations engaged in research and development is revealed, that is, the increase in the number of scientists and research organizations involved in research leads to a reduction in the cost of innovative activity of enterprises.

Conclusions – The dependence of the relationship between the costs of innovation and the number of scientists and research organizations involved in research development is due to the fact that companies will need to spend less on independent development.

Keywords: innovation activity, costs of innovation activity, correlation analysis, econometric model.

Постановка проблеми. В умовах інноваційного напрямку розвитку економіки, витрати на розробку та впровадження інновацій на підприємствах займають чільне місце в інноваційних процесах. Не секрет, що для міцного становища України у глобальній світовій економіці необхідний розвиток промислових галузей виробництва, а не сировинних. Нажаль, за даними Державного комітету статистики станом на 2017 рік, частка промислових підприємств, які впроваджують інновації займає лише 16,20%.

Проте слід брати до уваги, що обсяг витрат підприємства на інноваційну діяльність залежить також від середовища у якому воно функціонує. Тому, слід дослідити вплив зовнішніх, і не таких очевидних, на перший погляд, факторів як оцінка рівня розробок в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фактори впливу на витрати інноваційної діяльності підприємств перебувають у центрі уваги багатьох вчених. Так, у статті Яшкіної О.І. [3] розглянуті кореляційні взаємозв'язки між різними показниками

інноваційної діяльності. А. Амоша [4], О.О. Маслак та К.О. Дорошкевич [5] у своїх працях узагальнюють позитивні та негативні фактори, які мають вплив на інноваційну діяльність підприємств України. А.В. Череп [6], Л.Ф. Чумак [7], Д.О. Крикуненко [8] та В. Бурлака [9] аналізують проблеми та пріоритети розвитку інноваційної діяльності та впровадження інновацій у сучасних умовах.

Метою дослідження є дослідити вплив факторів на витрати інноваційної діяльності підприємств та виокремити ті, на основі яких буде побудована математична модель.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж виділяти фактори, які будуть обрані для побудови математичної моделі витрат на інноваційну діяльність, ми окреслили їх загальну сукупність. Так, цю сукупність склали:

1. Кількість науковців задіяних у науково–дослідних розробках.
2. Кількість науково–дослідних організацій, які займаються науково–дослідними розробками.
3. Кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю.

4. Частка інноваційних підприємств.

5. Обсяг запроваджених науково–дослідних розробок.

6. Фінансування інноваційної діяльності власними коштами.

7. Фінансування інноваційної діяльності запозиченими коштами.

Кількісні оцінки вищезазначених показників, наведено у таблиці 1.

Нами не брались до уваги такі показники, як витрати на науково–дослідні розробки, витрати на придбання «зовнішніх» знань, витрати на придбання машин та обладнання та інші витрати, оскільки вони є складовими досліджуваного показника (всього витрат на інноваційну діяльність), а це означає, що між ними буде практично 100% кореляційна залежність, що, в свою чергу, може ставити під сумнів якість майбутньої моделі.

Для подальшого вирішення, які фактори слід лишити, нами було проведено кореляційний аналіз, з допомогою надбудови MS Excel «Корреляция».

Результати проведеного аналізу, наведено у таблиці 2.

Таблиця 1. Фактори впливу на витрати інноваційної діяльності підприємств [2]

Рік	Всього витрати на інноваційну діяльність підприємств	Кількість науковців, задіяних у розробках (тис. осіб)	Кількість науково–дослідних організацій	Кількість підприємств	Частка інноваційних підприємств	Обсяг НТР	Фінансування	
							Власні кошти	запозичені кошти
2000	1760,1	120,8	1490	1705	14,80%	1978,4	1399,344	357,8053
2001	1971,4	113,3	1479	1647	14,30%	2275	1 654,00	317,4
2002	3013,8	107,4	1477	1681	14,60%	2496,7	2 141,80	872
2003	3059,8	104,8	1487	1324	11,50%	3319,8	2 148,40	911,4
2004	4534,6	106,6	1505	1359	10,00%	4112,4	3 501,50	1033,1
2005	5751,6	105,5	1510	1193	8,20%	4818,6	5045,391	706,172
2006	6160	100,2	1452	1118	10,00%	5354,6	5211,354	948,5964
2007	10821	96,8	1404	1472	11,50%	6700,7	7969,682	2851,335
2008	11994,2	94,1	1378	1397	13,00%	8538,9	7263,985	4730,24
2009	7949,9	92,4	1340	1411	12,80%	8653,7	5169,38	2780,528
2010	8045,5	89,6	1303	1462	13,80%	9867,1	4775,236	3270,26
2011	14333,9	85	1255	1679	16,20%	10349,9	7585,551	6748,341
2012	11480,6	82	1208	1758	17,40%	11252,7	7335,853	4144,71
2013	9562,6	155,4	1143	1715	16,80%	11781,1	6973,436	2589,19
2014	7695,9	136,1	999	1609	16,10%	10950,7	6540,272	1155,62
2015	13813,7	122,5	978	824	17,30%	12611	13427,03	386,6397
2016	23229,5	97,9	972	834	17,60%	11530,7	22035,97	1193,487
2017	9117,5	94,3	963	759	16,20%	13379,3	7704,114	1413,423

Таблиця 2. Результати кореляційного аналізу між досліджуваними факторами

	Витрати на інноваційну діяльність підприємств	Кількість науковців задіяних у науково-дослідних розробках	Кількість науково-дослідних організацій, задіяних у науково-дослідних розробках	Кількість підприємств, що займаються ІД	Частка інноваційних підприємств	Обсяг за-проваджених НДР	Фінансування ІД власними коштами	Фінансування ІД за-позиченими коштами
Витрати на інноваційну діяльність	1	-0,2310618	-0,6941018	-0,4151536	0,5074242	0,75115822	0,94341361	0,42735678
Кількість науковців задіяних у науково-дослідних розробках	-0,2310618	1	-0,17979799	0,16353872	0,1881483	-0,01654399	-0,08201287	-0,4694778
Кількість науково-дослідних організацій, задіяних у науково-дослідних розробках	-0,6941018	-0,17979799	1	0,4255484	-0,7691538	-0,9034131	-0,7295462	-0,0929372
Кількість підприємств, що займаються ІД	-0,4151536	0,16353872	0,4255484	1	0,0490282	-0,34291592	-0,58643652	0,35352109
Частка інноваційних підприємств	0,5074242	0,1881483	-0,7691538	0,04902813	1	0,63503419	0,48259288	0,20618089
Обсяг запроваджених НДР	0,75115822	-0,01654399	-0,9034131	-0,34291592	0,6350342	1	0,67388354	0,41585263
Фінансування ІД власними коштами	0,94341361	-0,08201287	-0,7295462	-0,58643652	0,4825929	0,67388354	1	0,1033637
Фінансування ІД за-позиченими коштами	0,42735678	-0,4694778	-0,0929372	0,35352109	0,2061809	0,41585263	0,1033637	1

Після проведеного нами кореляційного аналізу (табл.2), ми виявили сильну залежність між показниками загальних витрат на інноваційну діяльність та фінансування інноваційної діяльності власними коштами, а також між обсягами запроваджених науково–дослідних розробок та кількістю науково–дослідних організацій, що задіяні у науково–дослідних розробках. Зв'язок між фінансуванням та сумою витрат стає очевидним після детальнішого розгляду статистичних даних – сума фінансування зовнішніми і внутрішніми джерелами дорівнює загальній сумі витрат на інноваційну діяльність, тому ці фактори надалі були виключеними із дослідження.

Що стосується взаємозв'язку між обсягами запроваджених науково–дослідних розробок та кількістю науково–дослідних організацій, що задіяні у науково–дослідних розробках, то нами був виключений фактор обсягів запровадження НДР через те, що існує логічний прямий взаємозв'язок із витратами на інноваційну діяльність – грошовий еквівалент запровадженої розробки становить суму понесених на неї витрат, тому цей фактор теж був виключений із сукупності.

Отже, після проведеного кореляційного аналізу, для побудови математичної моделі у нас залишились фактори:

1. Кількість науковців задіяних у науково–дослідних розробках.
2. Кількість науково–дослідних організацій, які займаються науково–дослідними розробками.

3. Кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю.

4. Частка інноваційних підприємств.

Для побудови моделі була використана функція MS Excel «ЛИНЕЙН». Результати побудови чотирьох факторної моделі наведено у таблиці 3.

Значення $t_{крит}$ для нашого масиву даних становить 2,15, а це означає, що статистично значущим є лише параметр a_0 . Дана модель нам не підходить, тому спробуємо побудувати різні варіації моделей, з трьома факторами.

Спочатку побудуємо модель для факторів кількість науковців, що займаються науково–дослідними розробками, кількість науково–дослідних організацій, що займаються розробками та кількість підприємств, які вели інноваційну діяльність (таблиця 4).

Отже, за результатами цієї моделі статистично значущим є параметр a_2 , що відповідає фактору кількості науково–дослідних організацій, що займаються розробками, а фактор кількості науковців, що займаються науково–дослідними розробками трохи менший ніж нам потрібно, проте фактор кількості підприємств не підходить взагалі. Тому наступний варіант моделі буде з фактором частки інноваційних підприємств замість кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (таблиця 5).

Результати аналогічні, до попереднього варіанту. Оцінки параметрів, що відповідають факторам кількості науково–дослідних організацій, що займають-

Таблиця 3. Результати функції «ЛИНЕЙН» для побудови чотирьох факторної моделі

a_4	a_3	a_2	a_1	a_0
5638,142	-0,92337	-18,5442	-102,511	43958,09
S_4	S_3	S_2	S_1	S_0
66874,17	4,320568	10,55725	52,91458	20097,82
R^2	Se_v			
0,614162	3793,17	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
t_4	t_3	t_2	t_1	t_0
0,08431	-0,21371	-1,75653	-1,93729	2,187206

Таблиця 4. Результати функції «ЛИНЕЙН» для побудови трьох факторної моделі (варіант 1)

a_3	a_2	a_1	a_0
-0,68454	-19,3201	-103,098	45485,15
S_3	S_2	S_1	S_0
3,144506	4,984708	50,5605	8395,275
R^2	Se_v		
0,613951	3656,189	#Н/Д	#Н/Д
t_3	t_2	t_1	t_0
-0,21769	-3,87588	-2,03909	5,417946

Таблиця 5. Результати функції «ЛИНЕЙН» для побудови трьох факторної моделі (варіант 2)

a_3	a_2	a_1	a_0
-3732,39	-20,225	-105,769	46515,31
S_3	S_2	S_1	S_0
48743,06	6,798175	48,91365	15587,59
R^2	Se_v		
0,612806	3661,606	#Н/Д	#Н/Д
t_3	t_2	t_1	t_0
-0,07657	-2,97507	-2,16235	2,984124

Таблиця 6. Результати функції «ЛИНЕЙН» для побудови двох факторної моделі

a_2	a_1	a_0
-19,8288	-106,066	45510,2066
S_2	S_1	S_0
4,260907	47,1161	8123,55789
R^2	Se_v	
0,612644	3538,188	#Н/Д
t_2	t_1	t_0
-4,65367	-2,25116	5,602251

Таблиця 7. Розрахунок емпіричних значень моделі витрат на інноваційну діяльність підприємств

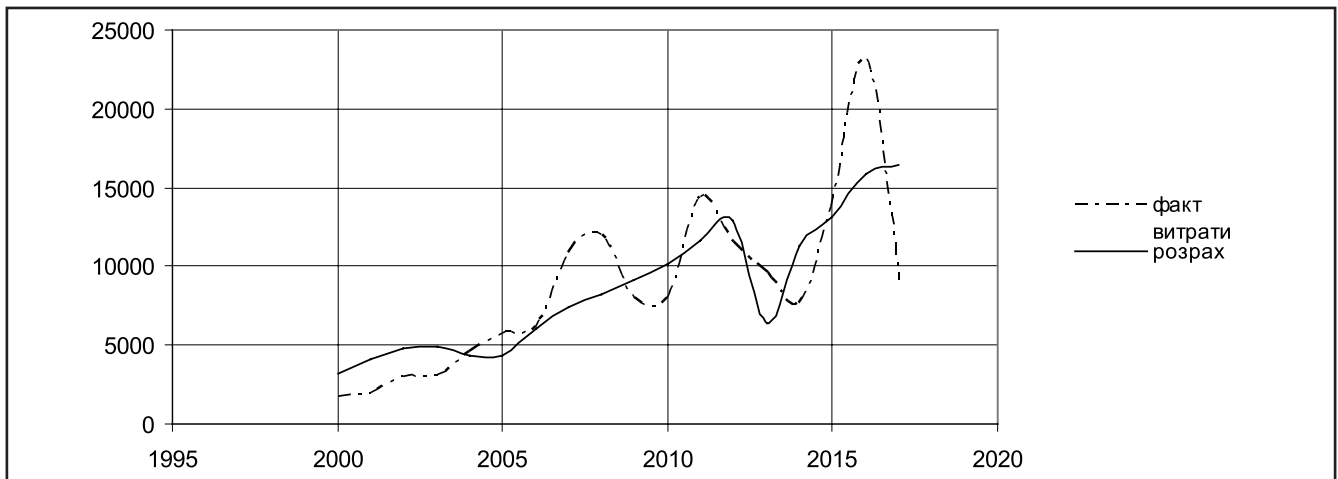
Рік	Всього витра- ти на інноваційну діяльність (млн. грн.)	Кількість науковців, задіяних у розробках (тис. осіб)	Кількість на- уково-дослідних організацій	\hat{y}
2000	1760,1	120,8	1490	3152,488
2001	1971,4	113,3	1479	4166,098
2002	3013,8	107,4	1477	4831,543
2003	3059,8	104,8	1487	4909,025
2004	4534,6	106,6	1505	4361,187
2005	5751,6	105,5	1510	4378,715
2006	6160	100,2	1452	6090,937
2007	10821	96,8	1404	7403,345
2008	11994,2	94,1	1378	8205,272
2009	7949,9	92,4	1340	9139,08
2010	8045,5	89,6	1303	10169,73
2011	14333,9	85	1255	11609,42
2012	11480,6	82	1208	12859,57
2013	9562,6	155,4	1143	6363,226
2014	7695,9	136,1	999	11265,65
2015	13813,7	122,5	978	13124,55
2016	23229,5	97,9	972	15852,74
2017	9117,5	94,3	963	16413,03

ся розробками та кількості науковців, що займають-ся науково-дослідними розробками є статистично значущими, а оцінка параметру, що відповідає фактору частки інноваційних підприємств – ні.

Отже, наступним логічним кроком буде побудова двох факторної моделі, яка включатиме лише кількість науково-дослідних організацій, що займаються розробками та кількість науковців, що займаються науково-дослідними розробками (таблиця 6).

В отриманій моделі всі оцінки параметрів вийшли статистично значущими. $F_{експ}$, за результатами розрахунків становить 11,86, а $F_{табл} = 3,7$. $F_{експ} > F_{табл}$, а це змичить, що нульова гіпотеза відхиляється. Ймовірність того, що коефіцієнти при оцінках параметрів моделі дорівнюватимуть 0, мізерно мала, отже, можемо зробити висновок, що отримана модель адекватна.

У математичному виразі, модель матиме вигляд:
 $\hat{y} = 45510,21 - 106,07x_1 - 19,83x_2$, де (1)



Графіки фактичних та емпіричних витрат на інноваційну діяльність підприємств

\hat{y} – розрахункове значення витрат на інноваційну діяльність підприємств;

x_1 – кількість науковців, що займаються науково-дослідними розробками;

x_2 – кількість науково-дослідних організацій, що займаються розробками.

Розрахуємо емпіричні значення моделі (табл. 7).

За результатами розрахунків побудуємо графіки (див. рисунок).

З графіку видно, що дані не ідеально накладаються, це свідчить нам про те, що модель має бути ще доповнена факторами, які ми не врахували. Тож у майбутньому, ми сподіваємось удосконалити та доповнити розроблену модель.

У математичному виразі нашої моделі відслідковується цікава залежність. Оцінки параметрів при x_1 та x_2 мають від'ємні показники, з чого можна вивести закономірність – чим більше науковців та науково-дослідних інститутів займається науковими розробками, тим менше стають витрати підприємств на інноваційну діяльність. Це обумовлено тим, що підприємствам потрібно буде менше коштів витратити на самостійні розробки (які можуть бути не завжди успішні, а витрати все одно понесені). А придбання готових розробок та їх запровадження часто дешевше, ніж місяці/роки безплідних пошуків.

Висновок

Отже, нами було проведено дослідження залежності витрат на інноваційну діяльність підприємств від різних факторів і виявили, що вони значною мірою залежить від кількості науковців та науково-дослідних організацій, які займаються науково-дослідними розробками. Ми виявили оберне-

ну залежність між досліджуваними показниками – чим більше науковців та науково-дослідних інститутів займається науковими розробками, тим менше стають витрати підприємств на інноваційну діяльність. На нашу думку, така залежність обумовлена тим, що підприємствам потрібно буде менше коштів витратити на самостійні розробки.

Отримана математична модель, хоч і витримала тести на адекватність, а її оцінки параметрів є статистично значущими, все одно вимагає удосконалення, чим ми і плануємо зайнятись у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2017. – 305 с
2. Україна в цифрах: статистичний збірник. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2017. – 240 с
3. Яшкіна О.І. Інноваційна діяльність підприємств України: тенденції розвитку та чинники впливу / О.І. Яшкіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – Вип. 4. – С. 181–189.
4. Амоша А. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / А. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–32.
5. Маслак О.О. Чинники впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств / О.О. Маслак, К.О. Дорошкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип.22.8. – С.269–274.
6. Череп А.В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах / А.В. Череп, С.І. Васильєва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5, Т. 3. – С. 7.

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

7. Чумак Л.Ф. Інноваційна діяльність підприємства в сучасних умовах // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 209–212.

8. Крикуненко Д.О. Проблеми впровадження інновацій на підприємствах / Д.О. Крикуненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. I. – С. 45–49.

9. Бурлака В. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці / В. Бурлака // Діловий вісник. – 2010. – № 12 (199). – С. 18–22.

10. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

References

1. Naukova ta innovacijna diyalnist v Ukraini: statystychnyj zbirnyk. – K.: DP «Інформаційно–видавничий центр Держстату України», 2017. – 305 с

2. Ukraina v cyfrah: statystychnyj zbirnyk. – K.: DP «Інформаційно–видавничий центр Держстату України», 2017. – 240 с

3. Yashkina O.I. Innovacijna diyalnist pidpryemstv Ukrainy: tendenciyi rozvytku ta chynnyky vplyvu / O.I. Yashkina // Marketyng i menedzhment innovacij. – 2013. – Vyp. 4. – S. 181–189.

4. Amosha A. Innovacijnyj shlyah rozvytku Ukrainy: problemy ta rishennya / A. Amosha // Ekonomist. – 2005. – # 6. – S. 28–32.

5. Maslak O.O. Chynnyky vplyvu na innovacijnu diyalnist promyslovyh pidpryemstv / O.O. Maslak, K.O. Doroshkevych // Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. – 2012. – Vyp.22.8. – S.269–274.

6. Cherep A.V. Rozvytok innovacijnoyi diyalnosti v Ukraini v suchasnyh umovah / A.V. Cherep,

S.I. Vasylyeva // Visnyk Hmelnyczkogo nacionalnogo universytetu. – 2010. – # 5, T. 3. – S. 7.

7. Chumak L.F. Innovacijna diyalnist pidpryemstva v suchasnyh umovah // Biznes Inform. – 2012. – # 12. – С. 209–212.

8. Krykunenکو D.O. Problemy vprovadzheniya innovacij na pidpryemstvah / D.O. Krykunenکو // Marketyng i menedzhment innovacij. – 2011. – # 4, T. I. – S. 45–49.

9. Burlaka V. Priorytety innovacijnogo rozvytku v ukrajinskij ekonomici / V. Burlaka // Dilovyj visnyk. – 2010. – # 12 (199). – S. 18–22.

10. Sajt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Дані про автора

Ткаченко Поліна Володимирівна,

аспірантка кафедри економіки і менеджменту агробізнесу, Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

e-mail: p_tkachenko@kneu.edu.ua

Данные об авторе

Ткаченко Полина Владимировна,

аспірантка кафедри економіки і менеджменту агробізнесу, Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

e-mail: p_tkachenko@kneu.edu.ua

Data about the author

Polina Tkachenko,

Postgraduate Student, of the Department of Agribusiness Economics and Management, V. Getman's Kiev National Economic University

e-mail: p_tkachenko@kneu.edu.ua

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 338.242.2

DOI: 10.5281/zenodo.3378344

ДАНІЛОВА Е.І.

Семантико–морфологічний аналіз поняття «економічна безпека підприємства»

Предмет дослідження – змістовна сутність поняття «економічна безпека підприємства».

Мета статті полягає в розвитку економічної сутності поняття «економічна безпека підприємства» шляхом доповнення існуючих авторських трактувань властивостями його складових понять.

Методологія проведення роботи – семантичний та морфологічний аналіз сутності поняття «економічна безпека підприємства», метод групування об'єктів, мети, інструментів та способів економічної безпеки підприємства, синтезу теоретичних, методологічних, концептуальних, методичних підходів до формування економічної безпеки.

Результати роботи. Досліджено сутність авторських трактувань поняття «економічна безпека підприємства» з використанням семантичного та морфологічного аналізу, ідентифіковані атрибутивні характеристики складових елементів поняття «економічна безпека підприємства», які впливають на формування її властивостей, сформовано макет відповідності між теоретичною сутністю поняття «економічна безпека», методологією і концепцією формування та управління системою економічної безпеки, методикою оцінювання рівня економічної безпеки.

Висновки. На основі семантико–морфологічного аналізу виявлено, що в економічній науці поняття «економічна безпека підприємства» трактується як стан, як процес, як діяльність, як система. Різними є і об'єкти економічної безпеки. Поширеними є трактування об'єктів економічної безпеки у вигляді системи економічних інтересів, стану корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей, умов функціонування, економічного потенціалу, використання внутрішніх чинників діяльності тощо. Розгляд змістовної сутності складових елементів поняття економічної безпеки підприємства дозволив дійти висновку про різну повноту використання системного підходу в наукових авторських дослідженнях. На основі логічної співставності між авторськими трактуваннями економічної безпеки та методологічними основами формування системи економічної безпеки, системи управління економічної безпеки та методикою розрахунку рівня економічної безпеки виявлено їх невідповідність сутності даного поняття.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, об'єкти захисту, інструменти захисту, способи захисту, мета захисту.

Семантико–морфологический анализ понятия «экономическая безопасность предприятия»

Предмет исследования – содержательная сущность понятия «экономическая безопасность предприятия».

Цель статьи заключается в развитии экономической сущности понятия «экономическая безопасность предприятия» путем дополнения существующих авторских трактовок свойствами его составляющих понятий.

Методология проведения работы – семантический и морфологический анализ сущности понятия «экономическая безопасность предприятия», метод группировки объектов, цели, инструментов и способов экономической безопасности предприятия, синтеза теоретических, методологических, концептуальных, методических подходов к формированию экономической безопасности.

Результаты работы. Исследована сущность авторских трактовок понятия «экономическая безопасность предприятия» с использованием семантического и морфологического анализа, идентифицированы атрибутивные характеристики составляющих элементов понятия «экономическая безопасность предприятия», которые влияют на формирование его свойств, сформирован макет соответствия между теоретической сущностью понятия «экономическая безопасность», методологией и концепцией формирования и управления системой экономической безопасности, методикой оценки уровня экономической безопасности.

Выводы. На основе семантико–морфологического анализа выявлено, что в экономической науке понятие «экономическая безопасность предприятия» трактуется как состояние, как процесс, как деятельность, как система. Различны и объекты экономической безопасности. Исследованы трактовки объектов экономической безопасности в виде системы экономических интересов, состояния корпоративных ресурсов и предпринимательских возможностей, условий функционирования, экономического потенциала, использования внутренних факторов деятельности и тому подобное. Рассмотрение содержательной сущности составляющих элементов понятия экономической безопасности предприятия позволило сделать вывод о разной полноте использования системного подхода в научных авторских исследованиях. На основе логической сопоставимости между авторскими трактовками экономической безопасности и методологическими основами формирования системы экономической безопасности, системы управления экономической безопасности и методикой расчета уровня экономической безопасности выявлено их несоответствие сущности данного понятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, объекты защиты, инструменты защиты, способы защиты, цель защиты.

DANILOVA E.I.

Semantic–morphological analysis of the concept «economic security of the enterprise»

Subject of research – the essence of the concept of «economic security of the enterprise».

The purpose of the paper is to develop the economic essence of the concept «economic security of the enterprise» by supplementing the existing author's interpretations of the properties of its constituent concepts.

Methodology of work – semantic and morphological analysis of the essence of the concept «economic security of the enterprise», the method of grouping objects, goals, tools and methods of economic security of the enterprise, synthesis of theoretical, methodological, conceptual, methodical approaches to the formation of economic security.

Results of work. The essence of author's interpretations of the concept «economic security of the enterprise» with the use of semantic and morphological analysis, the attribute characteristics of the components of the concept «economic security of the enterprise» that influence the formation

of its properties are identified, the model of correspondence between the theoretical essence of the concept «economic security», methodology and the concept of the formation and management of the system of economic security, a methodology for assessing the level of economic security.

Conclusions. *On the basis of semantic–morphological analysis it was discovered that in the economic sciences the concept «economic security of an enterprise» is interpreted as a state, as a process, as an activity as a system. Objects of economic security are also different. The interpretation of objects of economic security in the form of a system of economic interests, the state of corporate resources and entrepreneurial capacities, conditions of functioning, economic potential, use of internal factors of activity, etc. are widespread. Consideration of the essence of the constituent elements of the concept of economic security of the enterprise made it possible to come to a conclusion about the various completeness of the use of the systematic approach in scientific author's research. On the basis of the logical comparability between the author's interpretations of economic security and the methodological foundations of the formation of the economic security system, the system of economic security management, and the methodology for calculating the level of economic security, their discrepancy with the essence of this concept was revealed.*

Key words: *economic security of the enterprise, objects of protection, protection tools, methods of protection, purpose of protection.*

Постановка проблеми. В умовах еволюційного розвитку економіки, ускладнення системи господарських відносин, формування складних організаційних структур підприємництва, диверсифікації діяльності та децентралізації управління нею зростає потреба у формуванні системи захисту підприємства від загроз, небезпек та ризиків від негативного впливу факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Невизначеність зовнішнього середовища, що проявляється у слабкій прогнозованості майбутніх станів економіки, волатильності цін на вхідні ресурси, непередбачуваності дій конкурентів разом із можливістю внутрішніх конфліктів, крадіжок, непрофесійності дій персоналу впливають на зростання витрат підприємства та зниження прибутковості його діяльності.

В національній практиці управління підприємствами попередження наслідків вищевказаних та інших можливих факторів впливу, починаючи з 90-х років, базується на економічній безпеці як системи захисту від загроз, небезпек та ризиків. Економічна безпека як самостійний науковий напрям в економіці в Україні сформувався на початку XXI століття.

Попри майже тридцятирічний практичний досвід у формуванні системи захисту підприємств від негативного факторного впливу та двадцятирічний період активного наукового дослідження та розвитку теоретичного, методологічного та методичного забезпечення системи економічної безпеки, на сьогодні не завершено формування цілісної системи управління економічною безпекою в

силу незавершеності змістовного наповнення поняття «економічна безпека» в частині визначення об'єкту, мети, інструментів захисту. Наявні розмаїття авторських трактувань поняття «економічна безпека підприємства» вимагають відповідного концептуального підходу до формування системи економічної безпеки та управління нею. Відзначаючи значний науковий доробок авторів у розвиток науки безпекознавства, економіки та управління, слід відмітити існуючу невідповідність між авторським змістом поняття «економічна безпека» та подальшими науково-практичними підходами до побудови системи економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми. Питання сутності економічної безпеки достатньо широко досліджені в науковій літературі [2,4,5,7,8]. Однак багатогранність трактувань поняття «економічна безпека підприємства» призводить до невідповідності між його змістовною сутністю та методологічними, концептуальними та методичними підходами управління системою економічної безпеки, що обумовлює необхідність подальшого розвитку понятійного апарату.

Мета статті полягає в розвитку економічної сутності поняття «економічна безпека підприємства» шляхом доповнення існуючих авторських трактувань властивостями його складових понять.

Виклад основного матеріалу дослідження. Віднесення економічної безпеки до різних напрямів наукових досліджень (безпекознавства, управління, економіки) сформувало розмаїття наукових підходів до трактування сутності самого поняття «економічна безпека».

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розмаїття тлумачень поняття «економічна безпека підприємства» свідчить про наукову несформованість єдиного бачення її сутності, що вимагає семантичного аналізу існуючих визначень та уточнення такого поняття для цілей даного наукового дослідження.

Узагальнення існуючих наукових публікацій дозволяє зробити висновок про те, що на сьогодні існує різне змістовне наповнення поняття «економічна безпека підприємства». В існуючих зарубіжних та вітчизняних дослідженнях найпоширенішим є її трактування як «стан захищеності підприємства від сукупності зовнішніх та внутрішніх загроз» [3, с. 8; 9, с. 157; 7, с. 226].

У відповідності до семантичного аналізу поняття, «економічна безпека підприємства як стан його захищеності...» – це сукупність процесів та інструментів захисту майна підприємства, організаційної структури, технологічних, інвестиційних та фінансових операцій, ресурсів та результатів діяльності, та оцінювання їх впливу на умови, які забезпечують функціонування та розвиток підприємства.

Поширеним в економічній науці є поняття економічної безпеки підприємства як «стану ресурсів та підприємницьких можливостей, що забезпечують високий рівень захисту від негативного впливу загроз» [6, с. 33; 8, с. 164; 10].

Оскільки економічні ресурси підприємства – це сукупність засобів, за допомогою яких підприємство досягає мети своєї діяльності, а підприємницька можливість – це будь-яка наявна можливість для ведення підприємницької діяльності та отримання прибутку, тому поняття «економічна безпека підприємства як стан ресурсів та підприємницьких можливостей» слід розглядати як часткове від поняття «економічної безпеки як стану захисту підприємства», яке обмежує теоретичні основи та методологічне підґрунтя для формування системи економічної безпеки та управління нею.

Серед сукупності авторських тлумачень поняття економічної безпеки підприємства яскраво вираженим є її розуміння як «системи захисту економічних інтересів підприємства від загроз» [2, 5].

Виходячи із теоретичної змістовності економічних відносин, система їх захисту являє собою сукупність економічних, організаційних (адміністративних), управлінських заходів, внутрішньокорпоративних норм, технічних та інформаційних засобів, метою яких є попередження або

мінімізація можливих збитків в процесі реалізації системи економічних відносин підприємства. Оскільки збитки виступають як оцінена величина втрат в результаті настання загроз, небезпек та ризиків, тому вся сукупність способів їх зниження реалізується в континуумі системи управління економічною безпекою.

В наукових дослідженнях має місце трактування «економічної безпеки як умов функціонування» [4].

Найпоширенішим із тлумачень «економічної безпеки» є її розуміння як «системи захисту від негативних впливів зовнішнього та внутрішнього середовища». Таке трактування економічної безпеки базується на захисній властивості сукупності інструментів, способів та засобів, які використовуються для забезпечення реалізації їх мети, та ідентифікації сукупності загроз, небезпек та ризиків та визначенні направленості їх впливів на діяльність підприємства.

Окрім усталених або найбільш типових підходів до трактування економічної сутності поняття «економічна безпека підприємства» мають місце і підходи, які в основу поняття покладають не захисну функцію сформованої системи, а функцію використання внутрішніх можливостей для забезпечення ефективної реалізації корпоративних та функціональних цілей підприємства.

В економічній літературі мають місце трактування економічної безпеки як «рівня використання економічного потенціалу, за якого реальні та /або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі» та умов функціонування.

Економічна безпека підприємства є поняттям, сформованим завдяки сполученню трьох самостійних економічних категорій: економіка, безпека, підприємство, що в змістовному сенсі слід трактувати як система економічних відносин, яка виникає в процесі захисту від небезпек підприємства. При цьому кожна із складових частин носить свої атрибутивні характеристики, які впливають на формування атрибутики цілісного поняття «економічної безпеки підприємства».

А відповідно теорія формування економічної безпеки підприємства формується на основі синтезу теорій трьох галузей знань: економіки, організації підприємства, ризиків. Звідси і методологія управління економічною безпекою базується на методології економіки, методології управління підприємством та методології управління ризиками.

Окрім того, за структурною наповненістю поняття економічна безпека підприємства узгоджується з теорією систем, у відповідності до якої кожен із самостійних елементів системи має мінімум одну властивість, яка забезпечує реалізацію поставленої мети.

Отже, у відповідності до семантичного аналізу, в основу поняття економічної безпеки підприємства різні автори покладають різну пріоритетність його елементів, які є визначальними при формуванні його сутності.

Морфологічний опис існуючих наукових трактувань даного поняття дозволяє формалізувати наступні логічно-послідовні комбінації його складових елементів:

- економіка–безпека–підприємство [5, 8, 10];
- безпека–економіка–підприємство [2, 7, 12];
- безпека–підприємство [3, 9].

Морфологічний аналіз дозволяє зробити висновки про використання різної послідовності змістовних комбінацій елементів поняття «економічна безпека підприємства». Так, перша група авторів безпекою для підприємства вважає ефективне використання ресурсів та підприємницьких можливостей. Друга група – специфічну систему захисту ресурсів та економічних інтересів. Третя група – специфічну систему захисту підприємства.

Все вищевикладене дозволяє розглядати економічну безпеку підприємства як систему, яка складається з елементів, які мають власні специфічні властивості. Однак, кожний із елементів системи, формує нову якість властивостей цілісної системи економічна безпека підприємства.

Використання семантичного (аналізу сутності понять) та морфологічного аналізу (розбиття та комбінація елементів в системі) дозволило узагальнити основні підходи до трактування сутності поняття «економічна безпека підприємства»,

а результати дослідження наочно представити у вигляді таблиці 1.

Морфологічний аналіз авторських трактувань поняття «економічна безпека підприємства» представлений в таблиці 1 є візуальним форматом ідентифікованих авторами основних змістовних елементів, які формують сутність даного поняття. Як було зазначено вище, авторські трактування відрізняються повнотою підходу до дослідження економічної безпеки як системного об'єкту: від дослідження окремих елементів системи (ресурсів, взаємозв'язків, потенціалу тощо) до повного дослідження всієї системи (підприємства).

На основі результатів семантико–морфологічного аналізу визначених підходів до трактування сутності економічної безпеки підприємства уточнено, що об'єктом економічної безпеки підприємства є сукупність капітальних благ, бізнес–процесів, системи відносин, персоналу, середовища та результатів діяльності підприємства (бренду, частки ринку, іміджу тощо). У відповідності до методологічних засад управління, об'єкти економіки трансформуються в агреговані об'єкти управління, якими є сукупність ресурсів, процесів, функцій та структур підприємства. Інструментами економічної безпеки є сукупність засобів, заходів, процесів, спрямованих на виявлення загроз, усунення небезпек, зменшення ризиків.

Щодо мети економічної безпеки, то слід наголосити на її методологічній відповідності напрямку наукового дослідження. Так, метою економічної безпеки у авторських трактуваннях є стабільність функціонування, досягнення цілей, убезпечення від загроз, реалізація економічних інтересів. Стабільність функціонування, поняття, назва якого визначає її належність до діяльності, пов'язаної з оперативним управлінням підприємством (функціонуванням). Розвиток – категорія стратегічного управління. Реалізація економічних інтересів є

Таблиця 1. Морфологічний аналіз авторських трактувань поняття «економічна безпека»

Об'єкт захисту	Інструменти захисту	Мета захисту	Спосіб захисту
Підприємство. Економічні інтереси. Стан корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей. Економічний потенціал. Умови діяльності.	Ефективне використання ресурсів та підприємницьких можливостей. Економічні, організаційні, правові, внутрішньо–корпоративні норми, заходи та засоби. Внутрішні чинники. Стан використання економічного потенціалу.	Стабільність функціонування. Досягнення цілей. Убезпечення від загроз. Реалізація економічних інтересів. Розвиток.	Усунення небезпек. Прийняття до ризиків. Зменшення негативного впливу небезпек та ризиків. Зменшення збитків.

Джерело: складено автором на основі [1–12]

Таблиця 2. Семантико–морфологічний аналіз сутності поняття «економічна безпека підприємства»

Економічні об'єкти захисту	Об'єкти управління економічною безпекою	Інструменти захисту	Мета економічної безпеки	Мета управління підприємством	
				Тактичний рівень	Стратегічний рівень
капітальні блага; бізнес–процеси; система відносин; персонал; середовище та результати діяльності підприємства	ресурси; функції; процеси; структура підприємства	засоби, заходи, процеси (контроль, аудит, аналіз, прогнозування ресурсів, процесів та результатів діяльності) виявлення, попередження та зменшення негативного впливу небезпек та ризиків	недопущення втрат	стабільність	розвиток

Джерело: складено автором

метою підприємницької діяльності та створення підприємства.

Окрім того, варто наголосити на ієрархії цілей підприємства, як логічно підпорядкованої системи загальнокорпоративних та функціональних цілей (цілі I порядку, цілі II порядку тощо). В методології управління підприємством, управління економічною безпекою реалізує функціональні цілі, які під-

порядковані і сформовані, виходячи із загальнокорпоративних цілей підприємства (табл. 2).

Отже, на основі семантико–морфологічного аналізу сутності поняття «економічна безпека підприємства» та з урахуванням методології управління нею, його змістовна сутність трактується як сукупність інструментів, засобів та заходів формування системи захисту всіх видів

Таблиця 3. Відповідність теоретичної сутності поняття «економічна безпека», методології формування та управління системою економічної безпеки

Об'єкти економічної безпеки	Система економічної безпеки		Система управління економічною безпекою	
	Мета: Захист (як сукупність інструментів, засобів та заходів)	Елементи системи формуються у відповідності до	Мета: Виявлення, попередження, недопущення та зменшення втрат в об'єкті управління, яким є:	Елементи системи управління
Економічні інтереси	реалізації економічних інтересів	системи взаємозв'язків	економічні взаємозв'язки	організаційні, правові, економічні, морально–психологічні управлінські дії для реалізації мети
Стан корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей	використання корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей	видів ресурсів	корпоративні ресурси та підприємницькі можливості	
Економічний потенціал	умов реалізації економічного потенціалу	структури потенціалу	економічний потенціал	
Внутрішні чинники	умов ефективного використання чинників	виокремлених чинників	внутрішні чинники	
Умови функціонування	функцій підприємства	функцій підприємства	функції	
Ресурси, функції, процеси, структури підприємства	ресурсів, функцій, процесів, структур підприємства	ідентифікованих ресурсів, функцій, процесів, структур підприємства	ресурси, функції, процеси, структури підприємства	

Джерело: складено автором

ресурсів, процесів, функцій та структур підприємства з метою недопущення втрат шляхом виявлення, попередження та зменшення негативного впливу небезпек та ризиків.

На завершення семантичного аналізу авторських трактувань економічної безпеки слід вказати, що теоретичні основи економічної безпеки (в частині визначення змістовної сутності поняття) визначають методологічні основи формування системи економічної безпеки, а останні – методології управління економічною безпекою.

Концепція, як практична реалізація погляду на формування та управління економічною безпекою, в залежності від економічної сутності поняття має мати відмінності в описі проблеми, яка потребує вирішення (проблеми, джерелом якої є загрози, небезпеки та ризики реалізації економічних відносин, проблеми використання корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей, проблеми реалізації внутрішніх чинників тощо), виборі способів її вирішення, визначенні ресурсів, які задіяні в процесі реалізації способів вирішення проблеми та оцінювання економічної результативності та ефективності концепції.

Методичним підходом до оцінювання рівня економічної безпеки є комплексний (розрахований на основі адитивної згортки часткових показників) та мультиплікативний (розрахований на основі середнього геометричного із добутку часткових показників) індекси. Слід зауважити, що сьогодні відсутня методологічна єдність між сутністю поняття економічної безпеки, концепту-

альними положеннями реалізації його змістовної сутності в побудові системи економічної безпеки і управління нею та методичним інструментарієм оцінювання рівня економічної безпеки. Відповідність теоретичних (сутності поняття), концептуальних та методичних положень в частині економічної безпеки представлена в таблиці 4.

Теоретичне дослідження змістовної сутності економічної безпеки виявив і лінгвістичні відмінності в її розумінні. Так, не знайшло єдності і визнання економічної безпеки як категорії чи як поняття. Так, у когнітивній лінгвістиці категорія це когнітивна структура, що складається з елементів, об'єднаних «родинною подібністю» і яка відображає універсальні властивості, загальні закономірності розвитку всіх матеріальних, природних і духовних явищ [1]. За лінгвістичним змістом «поняття» – це суттєві ознаки предметів та явищ, один із елементів категорії [1]. Отже, виходячи із вищевикладеного, категорія «безпеки» відображає універсальні властивості, які проявляються у всіх явищах та предметах навколишнього світу, у всіх його суб'єктів і на всіх рівнях світової еволюції. Поняттям «економічна безпека» характеризуються явища та процеси, які пов'язані з розподілом економічних ресурсів та реалізуються з метою реалізації економічних інтересів.

Окрім відсутності єдиного трактування поняття «економічної безпеки підприємства» остання розглядається авторами в різних площинах наукового дослідження як: система, відповідний

Таблиця 4. Відповідність теоретичних, концептуальних та методичних положень економічної безпеки

Об'єкт економічної безпеки	Концепція формування системи економічної безпеки	Методика оцінювання рівня економічної безпеки
Економічні інтереси	Концепція захисту системи економічних інтересів	На основі часткових показників, які оцінюють стан захисту кожного виду взаємозв'язків
Стан корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей	Концепція захисту корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей	На основі часткових показників, які оцінюють стан захисту кожний із видів корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей
Економічний потенціал	Концепція захисту економічного потенціалу	На основі часткових показників, які оцінюють стан захисту кожного із потенціалів
Внутрішні чинники	Концепція захисту внутрішніх чинників	На основі часткових показників, які оцінюють стан захисту кожного із внутрішніх чинників
Умови функціонування	Концепція захисту умов функціонування	На основі часткових показників, які оцінюють стан реалізації кожної із функцій
Ресурси, функції, процеси, структури підприємства	Концепція захисту ресурсів, функцій, процесів, структур підприємства	На основі часткових показників, які оцінюють стан захисту кожного із ресурсів, функцій, процесів, структур

Джерело: складено автором

стан об'єкту, його властивість, специфічна діяльність, принцип, характеристика.

Щодо розуміння економічної безпеки як системи, то Т. Терещенко визначає систему як «сукупність окремих самостійних елементів, кожен з яких володіє хоча б однією властивістю, що забезпечує досягнення мети, поставленої перед нею» [11]. Академічний тлумачний словник української мови визначає стан як ситуацію, зумовлену певними обставинами, умовами.

Властивості системи – сукупність її ознак, які характеризують систему.

Властивість слід трактувати як сукупність проявів, що відображають загальні, характерні і специфічні риси досліджуваного поняття.

На основі узагальнення існуючих наукових досліджень з питань формування системи економічної безпеки визначено, що до основних властивостей економічної безпеки, як її відмінностей від інших понять, слід віднести наступне:

1. існує в нерозривній єдності з небезпекою;
 2. в основі економічної безпеки лежить загроза конфлікту інтересів з приводу володіння ресурсами або контролю над ресурсами;
 3. є сукупністю елементів, об'єднаних єдиною метою;
 4. має ієрархічну структуру формування;
 5. є моделлю взаємодії з зовнішнім середовищем;
 6. ефективність захисту залежить від внутрішніх можливостей підприємства;
 7. формується під впливом управлінських дій суб'єкту управління;
 8. пов'язана з економічним інтересом суб'єкту управління;
 9. сукупність інструментів захисту змінюється в залежності від джерела та сили впливу ризику.
- Отже, наявність розмаїття трактувань економічної сутності категорії обумовлена багатогранністю проявів її економічних властивостей.

Висновки

Наявність термінологічного розмаїття трактувань категорії «економічна безпека» призвело до розмивання її сутності та обумовило необхідність повернення наукової думки до уточнення сутності поняття «економічна безпека підприємства», що дозволяє дослідити логічну єдність між його теоретичною сутністю, методологічними засадами формування системи економічної безпеки та системи управління нею.

На основі семантико–морфологічного аналізу виявлено, що в економічній науці поняття «економічна безпека підприємства» трактується як стан, як процес, як діяльність, як система. Різницями є і об'єкти економічної безпеки. Поширеними є трактування об'єктів економічної безпеки у вигляді системи економічних інтересів, стану корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей, економічного потенціалу, використання внутрішніх чинників діяльності тощо.

Розгляд змістовної сутності складових елементів поняття економічної безпеки підприємства дозволив дійти висновку про різну повноту використання системного підходу в наукових авторських дослідженнях. Так, економічна безпека трактується як система (у вигляді підприємства із властивою йому системою економічних інтересів, ресурсів, функцій, структур та процесів) або як окремі її елементи (економічні ресурси, або ресурси, або чинники тощо).

З урахуванням існуючих наукових прогалів в наукових дослідженнях економічну безпеку підприємства запропонувати трактувати як сукупність інструментів, засобів та заходів формування системи захисту всіх видів ресурсів, процесів, функцій та структур підприємства з метою недопущення втрат шляхом виявлення, попередження та зменшення негативного впливу небезпек та ризиків.

На основі логічної співставності між авторськими трактуваннями економічної безпеки та методологічними основами формування системи економічної безпеки, системи управління економічною безпекою та методикою розрахунку рівня економічної безпеки виявлено їх невідповідність сутності даного поняття.

Запропоновані методологічні та концептуальні підходи до формування та управління економічною безпекою забезпечують цілісну єдність наукових досліджень, різносторонність підходу до формування системи економічної безпеки на підприємстві та відповідність результатів оцінювання реальному стану об'єкту економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Баїк О. І. Поняття і категорії як основа науки по-даткового права України. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. 2015. № 824. С. 10–13.
2. Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В. Фінансово–економічна безпека підпри-

емств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія. Львів: Новий світ, 2012. С. 12.

3. Небава М. І., Міронова Ю.В. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/33nebava_ekonomichna_bezpeka_pidpriemstva/

4. Єфімова Г.В., Марущак С.М. Планування безпечного розвитку підприємства на основі результатів діагностики рівня його економічної безпеки. ЕКОНОМІКА: реалії часу. №3(8), 2013. С.44.

5. Зачосова Н. В. Формування системи економічної безпеки фінансових установ: монографія. Черкаси: ПП Чабаненко Ю.А., 2016. 375 с.

6. Козаченко Г.В. Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення. Київ: Лібра, 2003. 280с.

7. Корецька О.В. Теоретичні підходи до управління фінансово-економічною безпекою підприємств портової галузі. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 15. С. 225–229.

8. Линник О.І. Артеменко Н.В. Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 67 (1040). С. 159–169.

9. Орлова В.В. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Випуск 21.13. С. 261–273.

10. Прус Н.В. Витрати опортуністичної поведінки в системі економічної безпеки підприємства. Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. Луґанськ: вид-во СНУ ім. В.Далія, 2012. № 4(44). С. 32–37.

11. Терещенко Т. Теорія організації: навчальний посібник. Хмельницький: Хмельницький університет управління та права, 2015. — 335 с.

12. Фальченко О.О. Глушач. Ю.С Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємств. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 66 (1039). С. 157–160.

References

1. Baik, O. I. (2015), «The concepts and the categories as the base of of the Ukrainian tax law science». *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*. *Yurydychni nauky.*, vol. 824, pp. 10–13.

2. Vasylytsiv, T.G, Voloshyn, V.I, Boikevych, O.R and Karkavchuk, V.V. (2012), *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia: monohrafiia* [Financial and economic security of Ukrainian enterprises: strategy and mechanisms of ensuring: a monograph], *Novii svit*, Lviv, Ukraine.

3. Nebava, M.I. and Mironova, Y.V. (2017), «Economic security of the enterprise: tutorial», VNTU, [Online], available at: [http:// https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/33nebava_ekonomichna_bezpeka_pidpriemstva/](http://https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/33nebava_ekonomichna_bezpeka_pidpriemstva/) (Accessed 24 June 2019).

4. Yefimova, H.V and Marushchak, S.M. (2013), «Planning of secure development of the enterprise based on the diagnostic results of its economic security level». *EKONOMIKA: realii chasu*, vol. 3(8), p.44.

5. Zachosova, N.V. (2016), *Formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky finansovykh ustanov: monohrafiia* [The formation of economic security system of financial institutions: a monograph], PE Chabanenko Y.A., Cherkasy, Ukraine.

6. Kozachenko, H.V, Ponomarov, V.P. and Liashenko, O.M. (2003), *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia* [Economic security of the enterprise: essence and mechanism of ensuring], *Libra*, Kyiv, Ukraine.

7. Koretska, O.V. (2017), «The theoretical approaches to the management of financial and economic security of the port industry enterprises». *Global and national problems of economy*, vol.15, pp. 225–229.

8. Lynnyk, O.I. and Artemenko, N.V. (2013), «The strategy of the enterprise economic security as a factor of reducing impact of internal and external threats». *Visnyk NTU «KPI»*, vol. 67 (1040), pp. 159–169.

9. Orlova, V.V. (2011), «The identification of threats against financial security of an enterprise». *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, issue № 21.13, pp. 261–273

10. Prus, N.V. (2012), «The costs of opportunistic behavior in the system of economic security of the enterprise». *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva: Zb.nauk.pr.*, Dahl publishing house of SNU, № 4(44), pp. 32–37.

11. Tereshchenko, T. (2015), *Teoriia orhanizatsii: navchalnyi posibnyk* [The theory of organization: tutorial], *Khmelnyskyi University of Management and Law*, *Khmelnyskyi*, Ukraine.

12. Falchenko, O.O. and Hlushach, Y.S. (2013), «The strategy of ensuring the economic security of the enterprises». *Visnyk NTU «KPI»*, vol. 66 (1039), pp. 157–160.

Дані про автора

Данілова Ельвіра Ігорівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет
e-mail: ehdanilova@gmail.com

Данные об авторе

Данилова Эльвира Игоревна,

к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятий, Национальный авиационный университет
e-mail: ehdanilova@gmail.com

Data about authors

Elvira Danilova,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of Foreign Economic Activity of Enterprises, National Aviation University, Kyiv
e-mail: ehdanilova@gmail.com

УДК 330.12:339.372.84:33.025.12-047.64

DOI: 10.5281/zenodo.3378356

ВАСИЛЬЄВА Н.Б.

Місце та роль контролінгу в управлінні інтегрованими системами

Предметом дослідження є визначення місця та ролі контролінгу в управлінні інтегрованими системами.

Мета дослідження – обґрунтувати місце контролінгу в управлінні мережами.

Методи дослідження. В роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті визначено основні сутнісні характеристики управління; сформульовано визначення терміна «управління». Проаналізовано погляди вітчизняних та зарубіжних дослідників на проблему визначення місця контролінгу в управлінні мережами.

Висновки. Результатами проведеного дослідження стали наступні висновки. Визначено місце контролінгу в управлінні інтегрованими системами. Виділено ключові положення, які слід врахувати при визначенні місця контролінгу в управлінні інтегрованими системами.

Ключові слова: контролінг, управління, підприємство, контроль, планування, організація, мотивація, ефективність.

ВАСИЛЬЄВА Н.Б.

Место и роль контроллинга в управлении интегрированными системами

Предметом исследования является определение места и роли контроллинга в управлении интегрированными системами.

Целью исследования является обосновать место контроллинга в управлении сетями.

Методы исследования. В работе использованы диалектический метод научного познания, метод анализа и синтеза, сравнительный метод, метод обобщения данных.

Результаты работы. В статье определены основные существенные характеристики управления; сформулировано определение термина «управление». Проанализированы взгляды отечественных и зарубежных исследователей на проблему определения контроллинга в управлении сетями.

Выводы. Результатами проведенного исследования стали следующие выводы. Определено место контроллинга в управлении интегрированными системами. Выделены ключевые положения, которые следует учитывать при определении места контроллинга в управлении интегрированными системами.

Ключевые слова: контроллинг, управление, предприятие, контроль, планирование, организация, мотивация, эффективность.

VASYLYEVA N.B.

The place and role of controlling in the management of integrated systems

The subject of the study is to determine the place and role of controlling in the management of integrated systems.

The purpose of the study is to justify the place of controlling in the management of networks.

Research methods. In the work the dialectical method of scientific knowledge, the method of analysis and synthesis, the comparative method, the method of data generalization are used.

Results of work. In the paper the main essential characteristics of management are defined; the definition of the term «management» is formulated. The views of domestic and foreign researchers on the problem of determining the place of controlling in the management of networks are analyzed.

Conclusions. The results of the study were as follows. The place of controlling in the management of integrated systems is determined. The key points to be taken into account in determining the place of control in the management of integrated systems are highlighted.

Keywords: controlling, management, enterprise, control, planning, organization, motivation, efficiency.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції на ринку торговельних послуг, активізація процесів диверсифікації господарської діяльності, нестабільність зовнішнього середовища, ускладнення господарських зв'язків торговельних мереж, особливості діяльності та територіальна розгалуженість підрозділів ускладнюють торговельний менеджмент, що вимагає впровадження нових інструментів управління, що дозволяють будувати стратегію в умовах невизначеності. Одним із новітніх підходів, якому належить провідне місце серед сучасних інструментів управління, є контролінг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні аспекти проблем контролінгу в управлінні суб'єктами бізнесу висвітлено у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених А. Беккера, А. Дайле, Е. Майера, О. Оліфірова, С. Петренко, Т. Рейхмана, Л. Сухаревой, Д. Хана, А. Шмідта, Н. Шульги та ін. Однак, наукових розробок щодо проблем контролінгу в управлінні інтегрованими системами недостатньо і тому вони потребують подальших досліджень.

Метою дослідження є обґрунтування місця контролінгу в управлінні мережами.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні не існує єдиної точки зору щодо сутності управління.

Провідний дослідник в галузі управління та організації П.Ф. Друкер [10] під управлінням пропонує розуміти особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп на ефективну цілеспрямовану та продуктивну групу. Саме управління є стимулюючим фактором соціальних змін. Тобто, управління є певною інтегруючою й консолідуючою діяльністю, що надає певній соціальній групі системності та стимулює її до розвитку.

І.І. Мазур, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдероге [3], Б.А. Райзберг [6] зазначають, що суть управління полягає у розробці та здійсненні певних впливів

суб'єкта управління на ті чи інші об'єкти управління в процесі певної цілеспрямованої діяльності. З цього можна зробити висновок, що управління є певною стимулюючою силою, яка активно впливає на економічну систему підприємства.

О.Д. Каверина [2] під управлінням пропонує розглядати сукупність процесів, що являють собою неперервну послідовність взаємопов'язаних дій менеджерів з реалізації функцій менеджменту, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Отже, управління має системний та неперервний характер, що, відповідно, потребує координації усіх управлінських процесів і досягається завдяки запровадженню контролінгу.

Е.В. Мухомедзянова [4] вважає, що на сьогодні сформувалися такі підходи до визначення сутності та ролі управління: це мистецтво, яке ґрунтується на знаннях, вміннях, інтуїції та досвіді людей, що управляють різноманітними об'єктами; це наука, тобто сукупність знань про управління; це функція, вид управлінської діяльності; це процес, тобто сукупність циклічних дій, пов'язаних з виявленням проблем, пошуком та організацією виконання прийнятих рішень; це орган управління, що забезпечує ефективне використання та координацію усіх ресурсів підприємства для досягнення цілей.

Аналіз існуючих на сьогодні основних підходів до визначення сутності управління дає можливість визначити його сутнісні характеристики:

- є особливим видом діяльності, яка реалізується виключно менеджерами підприємства усіх рівнів та усіх структурних підрозділів;
- є сукупністю певного кола фахівців підприємства – менеджерів, які формують органи або апарат управління;
- є системоутворюючою діяльністю, адже забезпечує інтеграцію усіх ресурсів в єдину мікро-економічну систему;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- це діяльність, що забезпечує спрямування усіх елементів мікроекономічної системи на досягнення встановлених цілей;

- являє собою стимулюючу діяльність, яка, за допомогою управлінських рішень активізує розвиток підприємства;

- є безперервним процесом, який забезпечує постійний контроль з боку менеджерів за діяльністю підприємства і знижує імовірність виникнення непередбачуваних подій та результатів;

- передбачає реалізацію сукупності певних функцій, чим забезпечується досягнення цілей управління;

- передбачає наявність певної сукупності знань у сфері діяльності підприємства;

- має інноваційний характер, чим забезпечується ефективність управлінської діяльності у випадку виникнення нестандартних ситуацій та подій в діяльності підприємства.

Враховуючи сутнісні характеристики управління та особливості мережевого бізнесу, можна сформулювати визначення терміна «управління» як особливого виду безперервної діяльності менеджерів мережевого бізнесу, що забезпечує стимулювання та орієнтацію усіх елементів її мікроекономічної системи, усіх підрозділів і бізнес-об'єктів на досягнення встановлених цілей та передбачає реалізацію сукупності певних функцій і процедур, а також наявність необхідних знань та здатності до інноваційних рішень.

Наступний етап дослідження проблеми визначення місця контролінгу в управлінні інтегрованими системами передбачає аналіз існуючих на сьогодні у вітчизняних та зарубіжних наукових працях думок щодо цього питання.

Контролінг, на думку В.А. Анташова [1], є підсистемою, яка обслуговує процес прийняття управлінських рішень і перш за все полягає у інформаційному забезпеченні керівництва підприємства. Таким чином, контролінг разом із керівництвом є основою управління на підприємстві.

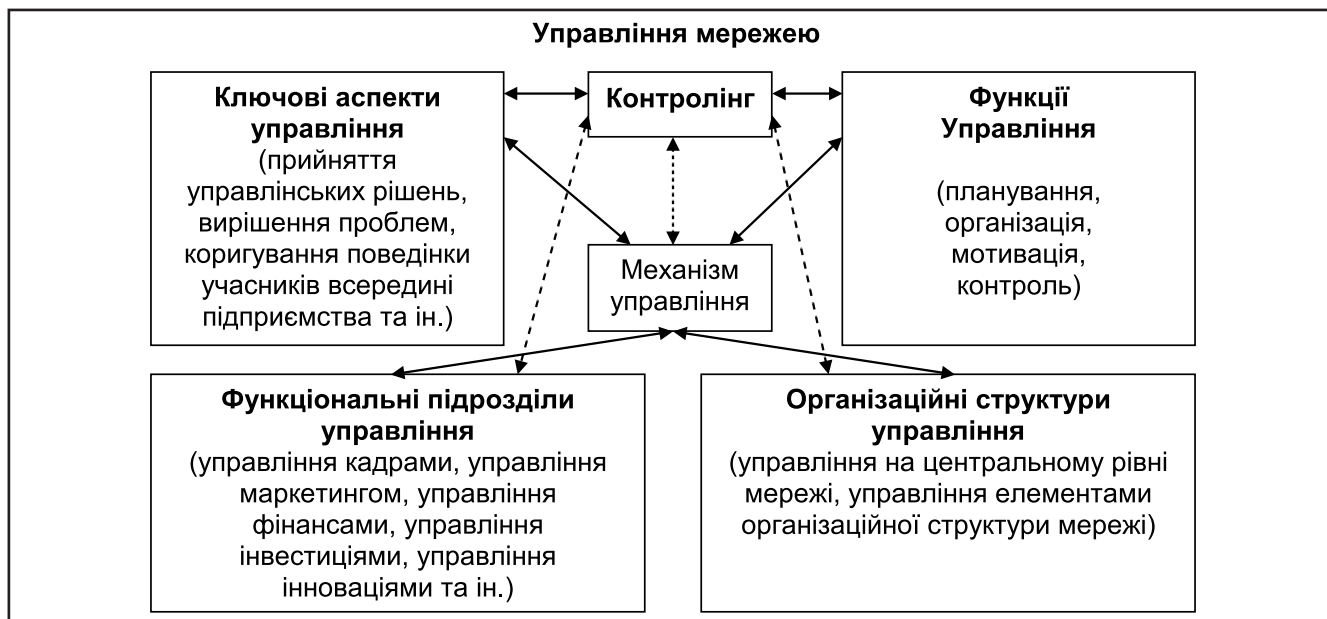
С.Н. Петренко [5] вказує, що контролінг в управлінні пов'язує в єдине ціле всі функції управління, інтегрує та координує їх. При цьому він не замінює собою жодну управлінську функцію, а лише переводить управління підприємством на якісно новий рівень. Тобто, в сучасному розумінні контролінг є органічним елементом системи управління, що забезпечує ефективне функціонування управлінського механізму, також складовою системи управління, яка здійснює наскрізну координацію.

На думку І.О. Савченка [7], контролінг здійснює інформаційно-консалтингову підтримку менеджменту компанії в процесі управлінського, виробничого, торговельного та інших бізнес-процесів, формуючи масив інформаційних даних, які є найбільш актуальними для компанії, та надаючи внутрішні консультації.

Роль контролінгу в управлінні суб'єктами господарювання розглядаються в розрізі основних елементів процесу управління, а саме: планування (координація різних планів та розробка консолідованого плану в цілому по підприємству, розробка методики планування, розробка графіку складання планів, надання інформації для складання планів та інше), організаційної роботи (облік та контроль витрат і результатів за підрозділами), стимулювання (стимулювання виконання планів за підрозділами), контролю та регулювання (порівняння фактичних та планових показників, встановлення граничних меж відхилення від плану, аналіз відхилень та інше), аналізу рішень та інформаційних потоків (участь у розробці архітектури управлінської інформаційної системи, збір найбільш значущих для прийняття управлінських рішень даних, консультування із вибору коригуючих заходів і управлінських рішень та інше).

На можливість корпоративних міжособистісних конфліктів у випадку неправильного визначення місця контролінгу в управлінні підприємствами вказує О. Сомова [8]. Вона зазначає, що контролер не повинен відбирати у керівників підприємства та його структурних підрозділів право на вільне прийняття управлінських рішень. Тобто роль контролера зводиться виключно до виконання функцій, притаманних внутрішньому консультанту з управління. Серед професійних компетенцій контролерів можна навести такі: застосування методів стратегічного управління, координація та методичне забезпечення процесів розробки і реалізації стратегії, організація та методична підтримка бюджетування, управління вартістю, координація та інтеграція управління за всіма функціональними напрямками, забезпечення ефективної інформаційно-комунікаційної політики, створення системи регулярного контролю та інше.

У дослідженнях Е.Е. Толокновської [9] є думка про те, що, по-перше, контролінг є компонентом управління, а по-друге, – координує діяльність управлінських структур. Отже, контролінг в управлінні відіграє також організаційну роль,



←→ функціонування механізму управління;

← - - → координація, інформаційна, аналітична, методична та інструментальна підтримка ключових аспектів, функцій, функціональних напрямів, організаційних структур управління;

←---→ підвищення ефективності механізму управління.

Місце контролінгу в управлінні мережами

Джерело: складено автором

спрямовуючи дії окремих управлінських підрозділів на одну головну ціль.

Отже, контролінг координує управління всіма видами діяльності для досягнення цілей організації, а також створює інформаційно-аналітичне, методичне та консалтингове забезпечення управління з урахуванням особливостей діяльності.

Аналізуючи існуючі на сьогодні підходи з досліджуваної проблеми можна виділити такі ключові положення, які слід враховувати при визначенні місця контролінгу в управлінні інтегрованими системами:

- контролінг є підсистемою управління;
- контролінг не замінює функцій управління та не виконує їх;
- контролінг координує усі функції та процеси управління;
- контролінг не повинен викликати внутрішні конфлікти в управлінні;
- контролінг координує управління на усіх рівнях, функціональних напрямках та в усіх організаційних структурах.

Виходячи із сучасної практики менеджменту, місце контролінгу в управлінні мережами можливо представити таким чином (див. рисунок).

Отже, контролінг посідає особливе місце в системі управління мережами.

Висновки

Управління мережами є особливим видом безперервної діяльності менеджерів мережі, що забезпечує стимулювання та орієнтацію усіх елементів її мікроекономічної системи, усіх підрозділів і бізнес-об'єктів на дотримання місії й досягнення встановлених цілей і передбачає реалізацію сукупності певних функцій та процедур, а також наявність необхідних знань і здатності до інноваційних рішень. До ключових положень, які слід враховувати при визначенні місця контролінгу в управлінні інтегрованими системами слід відносити: контролінг є підсистемою управління; контролінг не замінює функцій управління та не виконує їх; контролінг координує усі функції та процеси управління; контролінг не повинен викликати внутрішні конфлікти в управлінні; контролінг координує управління на усіх рівнях, функціональних напрямках та в організаційних структурах.

Отже, місце та роль контролінгу в управлінні інтегрованими системами полягає у координації, інформаційній, аналітичній, методичній та інструментальній підтримці ключових аспектів, функцій, функціональних напрямів, організаційних структур управління та у підвищенні ефективності механізму управління.

Список використаних джерел

1. Анташов В., Уварова Г. Экономический советник менеджера. Мн.: Финансы, учёт, аудит, 1996. 320 с.
2. Каверина О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. М.: Финансы и статистика, 2003. 352 с.
3. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Эффективный менеджмент: учеб. пособ. для вузов. М.: Высшая школа, 2003. 555 с.
4. Мухомедзянова Е. В. Контроллинг как функция управления предприятием // Вестник МГТУ. 2006. Т. 9. № 4. С. 655–658.
5. Петренко С. Н. Контроллинг: учеб. пособие. К.: Ника–Центр, Эльга, 2003. 328 с.
6. Райзберг Б. А. Курс управления экономикой. СПб.: Питер, 2003. 528 с.
7. Савченко И. А. Как контроллинг может ускорить развитие бизнеса. Prostobiz.Ua: сайт. Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/intervyu/kak_kontrolling_mozhet_uskorit_razvitie_biznesa.
8. Сомова Е. Конфликт контроллера и руководителя // Контроллинг. Технологии управления. 2003. № 2. С. 24–36.
9. Толокновская Е. Е. Контроллинг инвестиционных проектов // Культура народов Причерноморья. 1999. № 11. С. 34–37. Режим доступа: http://invest.cci.ua/article/knp11_8.doc.
10. Drucker P. F. A New Discipline // Success. 1987. January–February. P. 18.

References

1. Antashov, V., & Uvarova, G. (1996). Ekonomicheskij sovetnik menedzhera [Economic Advisor to the Manager]. Minsk: Finance, Accounting, Audit. [in Russian].
2. Kaverina, O. D. (2003). Upravlencheskiy uchet: sistemy, metody, protsedury [Management accounting: systems, methods, procedures]. Moscow: Finance and Statistics. [in Russian].
3. Mazur, I. I., Shapiro, V. D., & Olderogge, N. G. (2003). Effektivnyy menedzhment [Effective management]: Tutorial for Universities. Moscow: Higher School. [in Russian].
4. Mukhomedzyanova, Ye. V. (2006). Kontrolling kak funktsiya upravleniya predpriyatiyem [Controlling as a

function of enterprise management]. In Vestnik MGТУ. [Bulletin of MSTU]: Vol. 9:4 (pp. 655–658). [in Russian].

5. Petrenko, S. N. (2003). Kontrolling [Controlling]: Tutorial. Kyiv: Nick–Center, Elga. [in Russian].
6. Raizberg, B. A. (2003). Kurs upravleniya ekonomikoy [Course of economic management]. SPb.: Piter. [in Russian].
7. Savchenko, I. A. Kak kontrolling mozhet uskorit' razvitiye biznesa. Prostobiz.Ua: Website. Retrieved from http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/intervyu/kak_kontrolling_mozhet_uskorit_razvitie_biznesa. [in Russian].
8. Somova, Ye. (2003). Konflikt kontrollera i rukovoditelya [Conflict of the controller and the manager]. Kontrolling. Tekhnologii upravleniya – Controlling. Management technology, 2, 24–36. [in Russian].
9. Toloknovskaya, Ye. Ye. (1999). Kontrolling investitsionnykh proyektov [Controlling investment projects]. Kul'tura narodov Prichernomor'ya – Culture of the peoples of the Black Sea region, 11, 34–37. Retrieved from http://invest.cci.ua/article/knp11_8.doc. [in Russian].
10. Drucker, P. F. (1987, Jan–Feb). A New Discipline. In Success (p. 18).

Дані про автора

Надія Борисівна Васильєва,

к.е.н., доцент кафедри економічних дисциплін, Львівський навчально–науковий інститут Університету державної фіскальної служби України
e-mail: nadiiav@live.com

Данные об авторе

Надежда Борисовна Васильева,

к.э.н., доцент кафедры экономических дисциплин, Львовский учебно–научный институт Университета государственной фискальной службы Украины
e-mail: nadiiav@live.com

Data about author

Nadia Vasylyeva,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Disciplines, Lviv Educational–Scientific Institute of the University of the State Fiscal Service of Ukraine
e-mail: nadiiav@live.com

Категоріально–поняттєвий апарат енергозбереження: сучасні теоретичні підходи

Предметом дослідження є економічна система категоріально–поняттєвого апарату енергозбереження, яка базується на розвинутому нормативно–правовому підґрунті сприяння енергозбереження на будівельних підприємствах України.

Метою дослідження є окреслення економічного змісту сутності енергозбереження як економічної категорії у ракурсі розвитку теоретичних засад стратегії формування механізму управління на будівельних підприємствах.

Методами дослідження є загальнонаукові та прикладні методи дослідження економічних явищ. Теоретичним та методичним базисом дослідження є фундаментальні положення економічної теорії, наукові й методичні розробки провідних вчених щодо управління енергозбереженням.

Результати роботи. В статті проаналізовано сутність та надана характеристика основних визначень категоріально–поняттєвого апарату енергозбереження. За результатами дослідження запропоновано авторське трактування енергозбереження як економічної категорії, обґрунтовано властивість категорії енергозбереження поняттєвому апарату як в загальнотеоретичному значенні, так і в галузевому аспекті економічної науки.

Галузь застосування результатів. Економічна галузь: економічні проблеми та механізми ресурсо – та енергозбереження й інтенсифікації виробництва.

Висновки. У статті представлено найбільш поширені визначення, класифіковано теоретичні підходи до трактування сутності за ключовими базовими характеристиками, що дозволяє більш аргументовано обґрунтувати авторську інтерпретацію категорії «енергозбереження» як комплексне наукове, інноваційне, організаційне, кадрове супроводження в системі ефективного використання енергоресурсів та залучення в господарсько–комерційну діяльність відновлювальних джерел енергії, яке реалізується з використанням технічних, екологічних, економічних та соціально–правових методів. З метою подальшого розвитку категоріально–поняттєвого апарату енергозбереження потрібно розглядати різноаспектне, з позиції базової характеристики: діяльність, процес, складова управління, результат, метод господарювання, спосіб.

Ключові слова: будівельне підприємство, енергозбереження, категоріально–поняттєвий апарат, механізм управління енергозбереженням.

ДОРОШЕНКО В.Н.

Категориально–понятийный аппарат энергосбережения: современные теоретические подходы

Предметом исследования является экономическая система категориально–понятийного аппарата энергосбережения, основанная на развитой нормативно–правовой основе содействия энергосбережению на строительных предприятиях Украины.

Целью исследования является определение экономического содержания сущности энергосбережения как экономической категории в ракурсе развития теоретических основ стратегии формирования механизма управления на строительных предприятиях.

Методами исследования являются общенаучные и прикладные методы исследования экономических явлений.

Результаты работы. В статье проанализирована сущность и дана характеристика основных определений категориально–понятийного аппарата энергосбережения. По результатам исследования предложена авторская трактовка энергосбережения как экономической категории, обоснована характерность категории энергосбережения понятийному аппарату как в общетеоретическом смысле, так и в отраслевом аспекте экономической науки.

Область применения результатов. Экономическая отрасль: экономические проблемы и механизмы ресурсо – и энергосбережения и интенсификации производства.

Ключевые слова: строительное предприятие, энергосбережение, категориально–понятийный аппарат, механизм управления энергосбережением.

DOROSHENKO V.N.

Category–conceptual energy saving apparatus: modern theoretical approaches

The subject of the study is the economic system of the categorical–conceptual energy saving apparatus, which is based on the developed legal framework for promoting energy saving at the Ukrainian construction companies.

The purpose of the study is to outline the economic content of the essence of energy saving as an economic category in terms of development of the theoretical foundations of the strategy of forming a management mechanism at construction enterprises.

Research methods are general scientific and applied research methods of economic phenomena. The theoretical and methodological basis of the research are the fundamental positions of economic theory, scientific and methodological developments of leading scientists in the field of energy saving management.

Results of the work. The article analyzes the essence and gives a description of the basic definitions of the categorical and conceptual apparatus of energy saving. According to the results of the research, author's interpretation of energy saving as an economic category is proposed, the property of the category of energy saving for the conceptual apparatus both in the general theoretical sense and in the branch aspect of economic science is substantiated.

Application of results. Economic sector: Economic problems and mechanisms of resource and energy saving and intensification of production.

Conclusions. The article presents the most common definitions, classifies theoretical approaches to the interpretation of the essence of «energy saving» on the key basis characteristics, which allows more reasonably to justify the author's interpretation of the category of energy saving as a complex scientific, innovative, organizational, staffing support in the system of efficient use of energy resources and involvement in economic– commercial activity of renewable energy sources, which is realized using technical, ecological, economic, social and legal methods.

Key words: construction enterprise, energy saving, categorical–conceptual apparatus, mechanism of energy conservation management.

Постановка проблеми. Українська будівельна галузь вступає на принципово новий етап свого розвитку, для якого є характерним концентрування зусиль на системну модернізацію та ресурсозбереження. В умовах сучасних викликів, при стійкому зростанні витрат на енергоресурси у структурі собівартості будівельних підприємств, домінуванні енергоємних виробництв, низькому рівні впровадження енергозберігаючих технологій, проблематика енергозбереження набуває особливої актуальності з точки зору ефективного функціонування та забезпечення конкурентних переваг.

Структурна перебудова економіки України привела до корінних змін у будівельній галузі, перетворивши її на інвестиційно–будівельний комп-

лекс, орієнтований на ефективне використання потенціалу енергозбереження.

Переорієнтація управління енергозбереженням виключно з тактичних завдань на стратегічні завдання інноваційної сприйнятливості будівельних підприємств до енергозбереження актуалізує наукові дослідження категориально–поняттєвого апарату в даній сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз наукової бази досліджень, опублікованих у вітчизняних та зарубіжних виданнях, свідчить про те, що концептуальні засади енергозбереження є важливим аспектом сучасних економічних стосунків.

Фундаментальні основи теорії управління енергозбереженням, сучасний стан енергозбереження

на промислових підприємствах всебічно досліджено у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як А.А. Андріжневський, В.І. Володин [1], Д.Є. Давидянц [3], П.М. Куліков, М.М. Климчук [10]. Теоретичні та прикладні дослідження В.В. Дзеджули [5,6] засновані на розгляді методології формування, механізму управління енергозбереженням як важливої складової економічної безпеки підприємства. Економічні аспекти енергозбереження як складової національної безпеки України відображено у наукових працях Г. Дзяної [7].

Незважаючи на широкий спектр наукового опрацювання енергозбереження, стверджувати, що понятійний апарат дослідження цієї категорії повністю сформований, досить складно. Подальші дослідження даної проблематики дозволить поглибити як теоретичну, так і практичну ступінь розробки механізму управління енергозбереженням на будівельних підприємствах з урахуванням зростання впливу інноваційно-технологічного фактору.

Метою статті є дослідження категоріально-поняттєвого апарату енергозбереження у ракурсі розвитку теоретичних засад стратегії формування механізму управління на будівельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Наша держава інтегрується у світову економіку та зобов'язана дотримуватися міжнародних економічних принципів, до яких належить оптимізація витрат енергоресурсів.

За даними Українського союзу промисловців та підприємців, Україна споживає у 3,2 рази більше енергії на одиницю ВВП, ніж у середньому по Організації економічного співробітництва (ОЕСР), та займає передостаннє місце в світі за рівнем енергоємності ВВП [15].

У зв'язку з цим проблемі ефективного використання енергоресурсів в даний час приділяється велика увага. Актуальними є роботи, присвячені аналізу, розробки та впровадження сучасної енергозберігаючої техніки і технологій; техніко-економічного обґрунтування ефективності їх використання; розробки та впровадження енергетичного менеджменту, нормування та стандартизації показників використання енергоресурсів.

Енергозбереження є головним вектором посилення динаміки розвитку будівельних підприємств, які потребують проведення технічної та технологічної модернізації, запровадження нових інвестиційно-інноваційних моделей функціонування. До-

Найбільш поширені визначення поняття «енергозбереження»

Визначення поняття «енергозбереження»	Джерело
Діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів;	Закон України[12]
Організаційна, наукова, практична, інформаційна діяльність, що спрямована на ефективне використання енергетичних ресурсів і реалізується із застосуванням технічних, економічних та правових методів.	А.А.Андріжневський, В.І. Володин[1]
Система правових, організаційних, наукових, виробничих, технічних та економічних заходів, спрямованих не лише на ефективне використання первинних енергетичних ресурсів, але і на залучення для господарської діяльності для зниження вжитку органічного палива нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії.	О.Л. Данилов, П.А. Костюченко[4]
Економічна категорія, що відображає взаємозв'язок факторів, які впливають на обсяги випуску продукції, її енергоємність, динаміку енергоспоживання.	Микитенко В.В. [11]
Комплексний підхід до імплементації системних заходів щодо ефективного використання енергетичних ресурсів, впровадження в господарсько-комерційну діяльність відновлювальних джерел енергії та реалізації економічних, технічних, екологічних, соціальних, інноваційних та інституційних структурних компонент в ракурсі енергоефективності, енергобезпеки та сталого розвитку економіки країни.	Климчук М.М. [10]
Процес зниження кінцевого споживання енергетичних ресурсів, ефективне використання первинних не відновлювальних ресурсів, залучення в господарську діяльність відновлювальних джерел енергії	Сергеев М.М. [13]
Процес впровадження комплексу організаційно-економічних та інноваційно-інвестиційних дій з планування, функціональної реалізації енергоменеджменту та енергоаудиту заходів і технологій підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів підприємства.	Хан Т.Ф. [16]

Сформовано автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

слідження теоретичних проблем енергозбереження вимагає вивчення категоріальних аспектів та передбачає формування цілісної системи понять, що відображають сутність даної економічної категорії.

У загальнотеоретичному аспекті категорія «енергозбереження» («energy saving» – англ.) трактується в сучасній науковій літературі як поліструктурна та складна.

Дефініція «енергозбереження» застосовується на теоретичному просторі й належить до актуалітетів постіндустріального розвитку суспільства, проте категоріально–поняттєве навантаження й функціональні можливості потребують подальшого вивчення й удосконалення [10].

Погоджуючись з викладеною думкою, вважаємо доцільним представити найбільш поширені визначення поняття «енергозбереження» у таблиці.

Водночас, зазначимо, що В.В. Бевз інтерпретує енергозбереження як особливий напрямок суб'єктів та об'єктів господарювання, одна з характеристик якого інтенсивний тип розширеного відтворення. Якщо звернути увагу на перший закон термодинамики, то енергія повинна зберігати здатність виконувати роботу, яка є мірою енергетичної ефективності. Оскільки мінімум витрат ПЕР на виробництво товарів та послуг не може бути досягнутий, то сам процес зменшення енергоємності є нескінченним [2].

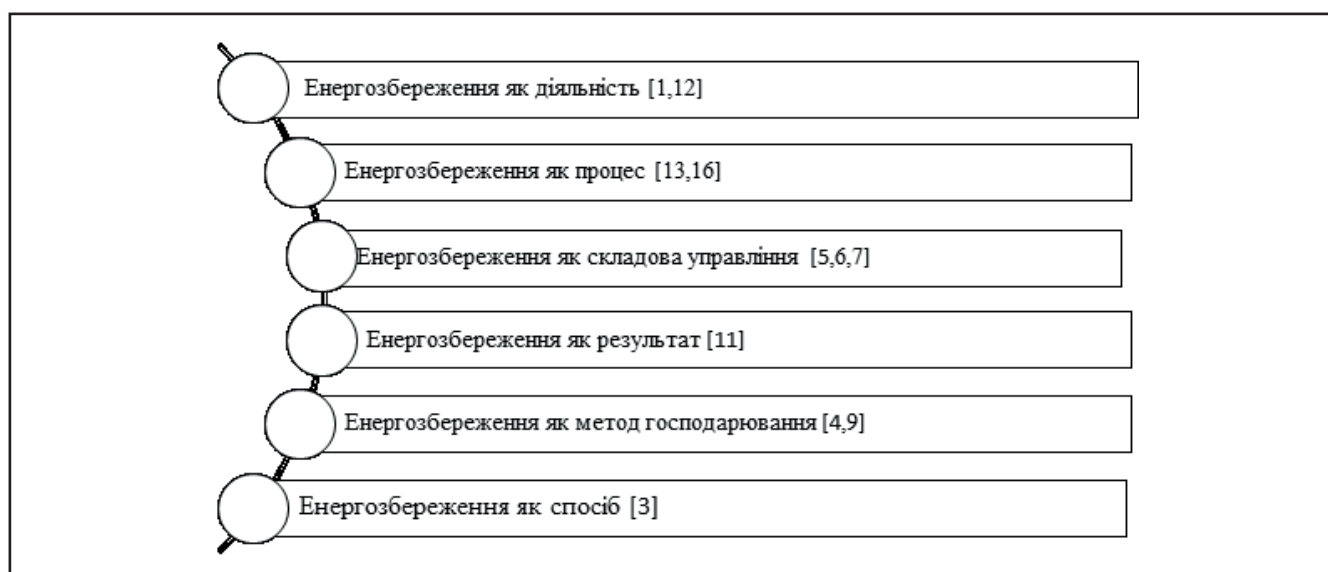
З метою позиціонування поняття «енергозбереження» в системі економічних категорій, на основі аналізу наукової літератури, законодав-

чо–нормативної бази України, кращих світових практик автор зазначає, що категоріально–поняттєвий апарат енергозбереження закріплений на трьох рівнях: державний, науковий, практичний (український та світовий) досвід.

На думку автора, зменшення енергетичного споживання, як основний показник, лише частково відображає сутність енергозбереження. Наприклад, скорочення потреби підприємства в енергетичних ресурсах може з'явитися не тільки результатом управління енергозбереженням, а бути наслідком падіння якості продукції та обсягу виробництва.

Отже, погоджуємося з твердженням, що переважна більшість визначень поняття «енергозбереження» фокусуються на технічних аспектах, пов'язаних зі скороченням енергетичного споживання, що неповністю характеризує квінтесенцію терміну. Вивчення наведених визначень надало можливість зробити висновок, що основними компонентами поняття «енергозбереження» є економічна, технічна, соціальна, технологічна [10].

П.М. Куліков, М.М. Климчук пропонують наступні класифікаційні ознаки в контексті системних властивостей енергозбереження у певний проміжок часу. Статичні властивості ідентифікують специфіку конкретного стану процесів енергозбереження у певній проміжок часу. Динамічні властивості виявляються у процесі спостереження за функціонуванням системи в часі в умовах зовнішнього середовища. Синергетичні властивості – це інтегральні властивості, їх взає-



Класифікація наукових підходів до трактування сутності енергозбереження за базовими характеристиками

Сформовано автором на основі [1,2,3,4,5,6,7,9,11,13,16]

модія проявляється емерджентістю систем із зовнішнім середовищем [10]

На основі проведеного контент-аналізу автором класифіковано наукові підходи до трактування сутності енергозбереження за базовими характеристиками: діяльність, процес, складова управління, результат, метод господарювання, спосіб (представлено на рисунку).

М.М. Климчук пропонує наступні класифікаційні ознаки в контексті системних властивостей енергозбереження залежно від прояву їх в часі: статичні властивості – ідентифікують специфіку конкретного стану процесів енергозбереження в певний проміжок часу; динамічні властивості – виявляються в процесі спостереження за функціонуванням системи в часі в умовах зовнішнього середовища; синтетичні властивості – це інтегральні властивості, їх взаємодія проявляються емерджентістю систем із зовнішнім середовищем [9].

Крім того, на думку Данилова О.Л. та Костюченко П.А. стосовно до конкретного підприємства систему енергозбереження необхідно і доцільно розглядати в двох аспектах. перший аспект складається в зниженні фізичного обсягу палива та енергії, які витрачаються на одиницю продукції, що випускається або національного доходу, тобто в економії палива, електричної і теплової енергії. Другий – це заходи, реалізація яких в області енергетичного господарства забезпечує досягнення економічного ефекту за рахунок вдосконалення структури самого енергетичного виробництва і енергетичного балансу, а також заміщення енергією трудових ресурсів. До даного аспекту енергозбереження відносяться і заходи, при яких економічний ефект досягається при додатковому витраті енергоресурсів, що забезпечує підвищення якості, надійності і терміну служби продукції, що випускається або організацію виробництва нової продукції з покращеними споживчими властивостями, поліпшення умов і безпеки праці, зниження негативного впливу на навколишнє середу. Такі заходи носять енергозберігаючий характер, якщо досягнутий за їх рахунок економічний ефект перевищує витрати, пов'язані з додатковою витратою енергоресурсів [4].

О.В. Захарова стверджує, що загальні положення енергозбереження повинні здійснюватися в рамках енергетичного менеджменту, який є сукупністю методів, що дозволяють підприємству з найменшими витратами і в найкоротший строк впровадити концепцію енергозбереження

[8]. У даному контексті автор відзначає тенденцію поширення у бізнес-середовищі трактування енергозбереження як процесу впровадження енергоаудиту та формування енергоменеджменту на будівельних підприємствах.

В цілому слід зазначити, що в сучасній науковій економічній літературі поширено відразу два поняття: «енергозбереження» і «енергоефективність».

О. Суходоля обґрунтовано доводить необхідність розрізнення понять «енергозбереження» як цілеспрямованої діяльності, що супроводжує всі стадії енерговикористання, в результаті якої знижується потреба в ПЕР, в той час як «енергоефективність» розглядається як властивість обладнання, технології, виробництва або систем загалом, що характеризує ступінь використання енергії на одиницю кінцевої продукції [14].

На основі дослідження виокремимо характерні ознаки категорії «енергозбереження»:

- зниження питомого кінцевого споживання енергетичних ресурсів;
- ефективне використання не відновлювальних енергетичних ресурсів;
- залучення в господарську діяльність та ефективне використання відновлювальних енергетичних ресурсів;

Автор вважає доцільним, в галузевому контексті досліджень категоріально-понятійного апарату, в економічному аспекті економії енергоносіїв, зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, використання альтернативних джерел енергії, трактувати енергозбереження як ресурс будівельних підприємств з огляду на динаміку зростання інноваційно-технологічного фактора, який містить в собі не тільки інформаційні технології, а й передові технології енергозбереження. Особливістю розвитку економічної теорії управління енергозбереженням на будівельних підприємствах і відповідно формування її понятійно-категоріального апарату є широке практичне застосування останнього.

Висновки

Отже, підсумовуючи вищевикладене та керуючись необхідністю систематизації поглядів щодо трактування економічної сутності енергозбереження, на основі результатів документального аналізу вітчизняних експертних та наукових праць, автор робить висновок про стійкий інтерес вітчизняних і зарубіжних дослідників до вирішення економічних проблем енергозбере-

ження. Дослідження сутності енергозбереження через призму наукових публікацій та вітчизняного законодавства дало змогу визначити енергозбереження ключовим фактором ефективного функціонування будівельних підприємств.

У статті представлено найбільш поширені визначення, класифіковано теоретичні підходи до трактування сутності поняття за ключовими базовими характеристиками, що дозволяє більш аргументовано обґрунтувати авторську інтерпретацію категорії енергозбереження як комплексне наукове, інноваційне, організаційне, кадрове супроводження в системі ефективного використання енергоресурсів та залучення в господарсько-комерційну діяльність відновлювальних джерел енергії, яке реалізується з використанням технічних, екологічних, економічних та соціально-правових методів. З метою подальшого розвитку категоріально-понятійного апарату енергозбереження потрібно розглядати різноаспектне, з позиції базової характеристики: діяльність, процес, складова управління, результат, метод господарювання, спосіб.

Незважаючи на широке розмаїття і високий рівень опрацювання накопиченої теоретичної бази управління енергозбереженням, перспективи подальших досліджень на думку автора знаходяться в напрямку теоретичних аспектів механізму управління енергозбереженням на будівельних підприємствах в контексті проблематики фінансування та реалізації.

Список використаних джерел

1. Андріжневський А.А. Енергозбереження та енергетичний менеджмент / А.А. Андріжневський, В.І. Володін. – Мінськ, Вища шк., 2005. – 294.
2. Бевз В.В. Розвиток механізму енергозбереження на підприємствах харчової промисловості / В.В. Бевз // Вчені записки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2011. – № 13. – С. 169–173.
3. Давидянц Д.Є. До визначення поняття «енергозбереження» і «енергоефективність» / Д.Є. Давидянц, В.Є. Жидков, Л.В. Зубова, // Фундаментальні дослідження. – 2014. – №9–6. – С.1294–1296.
4. Данилов О.Л. Практичний посібник з вибору та розробці енергозберігаючих проектів / О.Л. Данилов, П.А. Костюченко – М: «ЗАТ Техпромстрой». 2006. – 668с.
5. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління. монографія / В. В. Джеджула. – Вінниця: ВНТУ, 2014. – 346 с.
6. Джеджула В.В. Енергозбереження як складова економічної безпеки підприємства. Збірник матеріалів Всеукраїнської інтернет-конференції «Економічні перспективи підприємництва в Україні». https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/13773/Dzhedzhula_Irpin.pdf?sequence=1
7. Дзяна Г. Енергозбереження як складова національної безпеки України [Текст] / Г. Дзяна // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. / за ред. А. О. Чемериса. – Л.: ЛПІДУ НАДУ. – 2005. – Вип. 9. – С. 245 – 252.
8. Захарова О.В. Экономические аспекты энергосбережения на промышленных предприятиях / О.В. Захарова // Интегрированные технологии энергосбережения. – 2002. – №2. – с.40–45.
9. Климчук М.М. Гносеологічний аналіз континууму поглядів на дефініцію «енергозбереження»: системний підхід. Режим доступу: [http://194.44.11.130/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullweb&C21COM=S&S21CNR=20&S21PO1=0&S21PO2=0&S21PO3=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9A%D0%BB%D0%B8%D0%BC%D1%87%D1%83%D0%BA%20%D0%9C\\$](http://194.44.11.130/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullweb&C21COM=S&S21CNR=20&S21PO1=0&S21PO2=0&S21PO3=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9A%D0%BB%D0%B8%D0%BC%D1%87%D1%83%D0%BA%20%D0%9C$)
10. Куліков П.М. Управління енергозбереженням на будівельних підприємствах: теорія, методологія, практика: Монографія / П.М.Куліков, М.М.Климчук – м.Івано-Франківськ, вид-во «Фоліант», 2017. – 344с.
11. Микитенко В.В. Теоретико-методологічне обґрунтування енергозбереження як економічної категорії / В. В. Микитенко // Наука та наукознавство. – 2002. – № 2. – С. 71 – 79.
12. «Про енергозбереження». Закон України № 95/74 від 01.07.1994, зі змінами № 2095–VIII від 08.06.2017, ВВР, 2017, №32. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>
13. Сергеев Н.Н. Методологические аспекты энергосбережения и повышения энергетической эффективности промышленных предприятий: Ижевск. Удмурт. у-т; 2013. – 116с.
14. Суходоля О.М. Теоретико-методологічні засади механізмів державного управління формуванням енергоефективної економіки України: автореф. дис на здобуття наук. ступеня д-ра наук з держ. управління: 25.00.02 «Механізми державного управління» / Олександр Михайлович Суходоля. – Київ, 2006. – 36 с.
15. Український союз промисловців та підприємців. Офіційний сайт. <https://uspp.ua/news/ostanninovyny/2019/enerhoaudytu-v-promyslovosti-%E2%80%93buty>

16. Хан Т.Ф. Практичні потреби оновлення наукової методології дослідження проблем енергозбереження / Т.Ф. Хан // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Далія. – Луганськ.: СУНУ, 2011. – №9 (163). – Ч.1. – С.229–233.

References

1. Andrishnevsky AA Energy saving and energy management // AA Andrishnevsky, VI Volodin – Minsk, Higher School, 2005. – 294.
2. Bezv V.V. Development of energy saving mechanism at food industry enterprises / VV Bezv // Scientific notes: Sb. sciences works – K.: KNEU, 2011. – No. 13. – P. 169–173.
3. Davydyants D.E. By defining the concept of «energy saving» and «energy efficiency» / D.E. Davydyants, V.E. Zhidkov, L.V. Zubov, // Fundamental research. – 2014 – No. 9–6. – p.1294–1296.
4. Danilov O.L. Practical Guide to Selecting and Developing Energy Saving Projects / O.L. Danilov, P.A. Kostyuchenko – M: «ZAO Techpromstroy». 2006 – 668s.
5. Dzhezhdzula V.V. Energy saving of industrial enterprises: methodology of formation, management mechanism. monograph/V.V. Dzhezhdzula. – Vinnitsa: VNTU, 2014 – 346 p.
6. Jedzhzula VV Energy saving as a component of the economic security of the enterprise. Collection of materials of the All-Ukrainian Internet Conference «Economic Prospects of Entrepreneurship in Ukraine». https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/13773/Dzhezhdzula_Irpin.pdf?sequence=1
7. Dzyana G. Energy saving as a component of national security of Ukraine [Text] / G. Dzyan // Efficiency of public administration: Sb. sciences etc. / ed. A. O. Chemeris. – L.: LRITE NAPA. – 2005. 9. – P. 245 – 252.
8. Zakharova O.V. Ekonomicheskie aspekty energosberezheniya na promyshlennykh predpriyatiyakh / O.V. Zakharova // Integrirovannye tekhnologii energosberezheniya. – 2002. – №2. – s.40–45.
9. Klymchuk MM Epistemological analysis of the continuum of views on the definition of «energy conservation»: a systematic approach. Access mode: [http://194.44.11.130/cgi-bin/irbis_nbu/cgibis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21PO1=0&S21PO2=0&S21PO3=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9A%D0%BB%D0%B8%D0%BC%D1%87%D1%83%D0%BA%20%D0%9C\\$](http://194.44.11.130/cgi-bin/irbis_nbu/cgibis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21PO1=0&S21PO2=0&S21PO3=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9A%D0%BB%D0%B8%D0%BC%D1%87%D1%83%D0%BA%20%D0%9C$)
10. Kulikov P.M. Management of energy saving in construction enterprises: theory, methodology, practice: Monograph / P.M. Kulikov, MM Klymchuk – Ivano-Frankivsk city, «Folio», 2017. – 344s.
11. Mikitenko V.V. Theoretical and methodological substantiation of energy saving as an economic category / V.V. Mikitenko // Science and science of science. – 2002. – No. 2. – P. 71 – 79.
12. «On energy saving». Law of Ukraine No. 95/74 of 01.07.1994, as amended No. 2095–VIII, 08.06.2017, BBP, 2017, №32. Access mode: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>
13. Sergeev NN Methodological aspects of energy saving and increase of energy efficiency of industrial enterprises: Izhevsk. Udmurt y-t; 2013. – 116s.
14. Sukhodolya O.M. Theoretical and methodological principles of the mechanisms of state governance for the formation of the energy-efficient economy of Ukraine: author's abstract. dys for science. Degree of Doctor of Science in State. Management: 25.00.02 «Mechanisms of Public Administration» / Alexander Mikhailovich Sukhodolya. – Kyiv, 2006. – 36 p.
15. Ukrainian Union of Industrialists and Entrepreneurs. Official site. <https://uspp.ua/news/ostanni-novyny/2019/enerhoaudytu-v-promyslovosti-%E2%80%93buty>
16. Khan T.F. Practical needs for updating the scientific methodology of energy saving research / T.F. Khan // Bulletin of East-Ukrainian National University named after. V. Dalya– Lugansk: SUNU, 2011. – № 9 (163). – P.1. – P.229–233.

Дані про автора

Дорошенко Віолета Миколаївна,

здобувач кафедри організації та управління будівництвом, Київський національний університет будівництва і архітектури

e-mail: violetta.doroshenko@gmail.com

Данные об авторе

Дорошенко Виолетта Николаевна,

соискатель кафедры организации и управления строительства, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

e-mail: violetta.doroshenko@gmail.com

Data about the author

Doroshenko Violetta,

The postgraduate student of the department of organization and management of construction, Kyiv National University of Engineering and Architecture

e-mail: violetta.doroshenko@gmail.com

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК: 338.467.6

DOI: 10.5281/zenodo.3378366

АТАМАНЮК О.О.

Інформаційно-комунікаційні технології в управлінні підприємствами соціально-культурної сфери сільських територій України

Предметом дослідження є методичні аспекти впливу інформаційно-комунікаційних технологій на управління підприємствами соціально-культурної сфери сільських територій України.

Метою дослідження є вдосконалення системи управління підприємствами соціально-культурної сфери сільських територій України на основі використання прогресивних інформаційно-комунікаційних технологій.

Методи дослідження. У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи: історичний аналіз, порівняльний аналіз; групування та фокусування; аналіз та синтез; аналітичний; системний; статистично-економічний і прогнозувальний аналіз.

Результати роботи. В статті розглянуто сучасні інформаційно-комунікаційні технології та їх вплив на управління комерційними організаціями. Обґрунтовано імплементацію найбільш оптимальних інформаційно-комунікаційних технологій для їх запровадження у соціально-культурній сфері сільських територій України, особливо при оптимізації управлінських функцій підприємств соціокультурної сфери.

Галузь застосування результатів. Інформаційно-комунікаційні технології в соціально-економічному середовищі сільських територій України, цифрова економіка та управління соціокультурною сферою на засадах інформаційно-комунікаційних технологій з використанням механізмів сталого розвитку сільських регіонів України.

Висновки. Інформаційно-комунікаційні технології змінюють не тільки методи і форми управлінсько-економічної діяльності, але й надають унікальні можливості підвищення продуктивності праці, моніторингу й аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища; крім того, підвищують якість управління і контролінгу на підприємстві.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, інформаційно-комунікаційні технології в управлінні підприємствами соціально-культурної сфери сільських територій, ІТ-технології в управлінні соціокультурною сферою.

Информационно–коммуникационные технологии в управлении предприятиями социально–культурной сферы сельских территорий Украины

Предметом исследования являются методические аспекты влияния информационно–коммуникационных технологий на управление предприятиями социально–культурной сферы сельских территорий Украины.

Целью исследования является совершенствование системы управления предприятия–ми социально–культурной сферы сельских территорий Украины на основе использования прогрессивных информационно–коммуникационных технологий.

Методы исследования. В работе использованы общенаучные и специальные методы: исторический анализ, сравнительный анализ; группировки и фокусировки; анализ и синтез; аналитический; системный; статистически–экономический и прогнозный анализ.

Результаты работы. В статье рассмотрены современные информационно–коммуникационные технологии и их влияние на управление коммерческими организациями. Обосновано имплементацию наиболее оптимальных информационно–коммуникационных технологий для их внедрения в социально–культурной сфере сельских территорий Украины, особенно при оптимизации управленческих функций предприятий социокультурной сферы.

Область применения результатов. Информационно–коммуникационные технологии в социально–экономической среде сельских территорий Украины, цифровая экономика и управление социокультурной сферой на основе информационно–коммуникационных технологий с использованием механизмов устойчивого развития сельских регионов Украины.

Выводы. Информационно–коммуникационные технологии меняют не только методы и формы управленческо–экономической деятельности, но и предоставляют уникальные возможности повышения производительности труда, мониторинга и анализа внешней и внутренней среды; кроме того, повышают качество управления и контроллинга на предприятии.

Ключевые слова: информационно–коммуникационные технологии, информационно–коммуникационные технологии в управлении предприятиями социально–культурной сферы сельских территорий, ИТ–технологии в управлении социокультурной сферой.

АТАМАНЮК О.О.

Information and communication technologies in the management of social and cultural enterprises in the rural areas of Ukraine

The subject of the research is the methodological aspects of the impact of information and communication technologies on the management of enterprises in the socio–cultural sphere of the rural territories of Ukraine.

The aim of the research is to improve the management system of enterprises in the socio–cultural sphere of the rural territories of Ukraine through the use of advanced information and communication technologies.

Methods of research. The work uses general scientific and special methods: historical analysis, comparative analysis; grouping and focusing; analysis and synthesis; analytical; systemic; statistical and economic and forecast analysis.

The results of the work. The article discusses modern information and communication technologies and their impact on the management of commercial organizations. The implementation of the most optimal information and communication technologies for their implementation in the socio–cultural sphere of the rural territories of Ukraine, especially when optimizing the management functions of enterprises in the socio–cultural sphere, is substantiated.

The field of application of results. Information and communication technologies in the socio–economic environment of the rural areas of Ukraine, digital economy and socio–cultural management based on information and communication technologies using the mechanisms of sustainable development of rural regions of Ukraine.

Conclusions. *Information and communication technologies change not only the methods and forms of management and economic activity, but also provide unique opportunities for increasing labor productivity, monitoring and analyzing the external and internal environment; in addition, improve the quality of management and controlling in the enterprise.*

Key words: *information and communication technologies, information and communication technologies in the management of enterprises in the social and cultural sphere of rural areas, IT technologies in the management of the socio–cultural sphere.*

Постановка проблеми. Сучасне управління соціокультурними підприємствами України не можна представити без ефективного використання інформаційно–комунікаційних технологій, які створюють умови для системного і гармонійного розвитку цих організацій, а також для ідентифікації організації в сучасному глобально–цифровому просторі. Крім того, необхідно відзначити, що існуючі управлінські системи вітчизняних підприємств є в значній мірі істотно застарілими та неефективними для нинішнього глобально–прогресивного інформаційного середовища та їх повноцінного функціонування. З'явилися численні чинники, які раніше вважали малозначущими і не враховувались, а сьогодні вони визначають стратегію і тактику діяльності підприємств. При цьому підприємства соціально–культурної сфери сільських територій України є майже недосліджені в цьому аспекті, а тому це обумовлює актуальність проведення наукових пошуків за даною тематикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблемами розвитку інновацій та інформаційно–комунікаційних технологій, які впливають на управління підприємствами займалися такі дослідники, як: В. Геєць, О. Гудзь [2], І. Єгоров [3], В. Маркова [6], Є. Редзюк [7;8], Л. Шморгун [11] та ін. Крім того, розвитком соціально–культурної сфери сільських територій України займалися такі дослідники, як: В. Бойко [1], О. Драган, В. Куценко [5], А. Михненко, І. Петрова, В. Огаренко, В. Терещенко [9], В. Ткачук [10] та ін. Враховуючи їх напрацювання за цими проблематиками, слід зауважити, що залишаються недостатньо дослідженими питання використання інформаційно–комунікаційних технологій підприємствами соціально–культурної сфери сільських територій України.

Мета статті – на основі аналізу глобального сучасного стану інформаційно–комунікаційних технологій і прогресивних напрацювань в цій сфері запропонувати їх ефективне використання для більш раціонального управління підприємствами соціально–культурної сфери сільських територій України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В епоху глобалізації, відкритості даних і структур, миттєвих комунікацій і міжнародного розосередження можливостей для компаній та особистостей, важливість інформаційно–комунікаційних технологій і систем є визначальною. Постійне оновлення комп'ютерної техніки, технологій обробки і зберігання даних, активний розвиток мобільного зв'язку та Інтернету (4G, 5G) суттєво змінило бізнес–процеси для підприємств, що зумовлено поширенням та необхідністю обробки величезних масивів інформації у найкоротші терміни та її миттєву передачу на великі відстані. Такі новації вимагають нових підходів до організації та управління бізнес–структурами, переформатовують управлінську структуру та організаційний дизайн підприємств, й разом з тим, генерують унікальні конкурентні переваги для підприємств.

З появою ери цифрових технологій стався фундаментальний зсув в світовій економіці, який супроводжується не тільки появою величезної кількості технічних новинок, а й кардинальної зміни кордонів у сфері торгівлі. Техніка розвивається високими темпами, новинки отримують швидке охоплення й поширення, з'являється все більше і більше динамічних підприємств. Відзначимо, що за останні 15 років на основі активного інноваційного розвитку і бурхливого розвитку цифрових технологій частка галузі інформаційно–комунікаційних технологій у світовій економіці виросла з 1,3% до 3%, й це далеко не межа [4].

Інформаційно-комунікаційні технології протягом останніх десятиліть виступають одним з ключових драйверів соціально-економічного прогресу. Їхній розвиток і значне поширення сприяють трансформації багатьох секторів економіки; підвищенню якості життя; ефективності ведення бізнесу та державного управління; виникненню нових форм навчання, комунікації та соціалізації людей; забезпечення доступу до різних видів інформації. В свою чергу динаміка розвитку інформаційно-комунікаційних технологій залежить від глобальних викликів і трендів, що визначають довгострокові пріоритети науки і технологій.

Для країн, що претендують на формування сучасного типу економіки, інформаційно-комунікаційні технології мають стратегічне значення, займаючи особливе положення серед наукомістких галузей. Досвід розвинених країн показав, що розроблення та використання інформаційно-комунікаційних технологій значно впливає на соціально-економічний розвиток. Так, у США в 1995–2000 рр. інформаційно-комунікаційні технології забезпечували 78% приросту продуктивності праці, а в 2000–2006 рр. – 38%. В основному така динаміка обумовлена масштабними інвестиціями в інформаційно-комунікаційні технології, які після 2000 року перевищили 50% загальних витрат на обладнання. Швидкий розвиток сфери інформаційно-комунікаційних технологій сприяв піднесенню економік таких країн, як Сінгапур та Південна Корея. Згідно з міжнародними прогнозами очікується подальше підвищення вкладу сектора інформаційно-комунікаційних технологій в економічне зростання світової економіки: до 2020 р. його частка у світовому ВВП може досягти 8,7%.

На сьогодні інформаційно-комунікаційні технології застосовують для вирішення низки глобальних проблем суспільства, таких як:

- вичерпання дешевих природних ресурсів;
- старіння населення;
- погіршення стану навколишнього середовища;
- витіснення національних виробників з внутрішніх ринків;
- мобільність кадрів;
- нестійкість глобальної економічної та політичної системи;
- зростаючий дисбаланс між вимогами безпеки і особистою свободою людини;

– зростання кіберзлочинності, збільшення масштабу її ефектів тощо.

У цілому для країн, які здійснили економічний прорив за допомогою ставки на розвиток ІТ-індустрії, характерні такі закономірності:

- пріоритетність розвитку ІТ у державній політиці;
- гармонізація законодавства з міжнародною практикою;
- ухвалення нормативно-правових актів з: податкового стимулювання експорту; лібералізації імпорту продукції ІТ-індустрії; звільнення від податку на прибуток на певний строк технологічних компаній; введення спеціальних податкових пільг для компаній – розробників програмного забезпечення;
- створення умов і успішного залучення прямих іноземних інвестицій;
- забезпечення різних видів пільгового податкового режиму для ІТ-компаній;
- пільгове оподаткування венчурних фондів, що інвестують кошти в ІТ-галузь;
- пільгове кредитування;
- збільшення інвестицій у людський капітал, що сприяє зростанню кількості ІТ-фахівців у країні.
- створення особливих інвестиційних режимів для компаній.

Однією з головних завдань держави є сприяння підприємницькій діяльності у сфері інформаційно-комунікаційних технологій за рахунок формування системи адміністративних, правових та економічних механізмів, які стимулюватимуть попит на інформаційну продукцію, залучення інвестицій в інформаційно-комунікаційні технології, розвиток конкуренції, просування вітчизняної продукції на міжнародний ринок.

В умовах економічної кризи і низьких темпів зростання економіки державний сектор зобов'язаний підвищувати ефективність роботи своїх організацій, покращувати якість наданих послуг та скорочувати державні видатки. Досягнення зазначених цілей можливе шляхом розробки та впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у роботу організацій сфери державного управління [3].

Вищенаведене свідчить, що на макrorівні використання інформаційно-комунікаційних технологій надає соціально-економічному середовищу країни суттєвий поштовх для сталого розвитку і суспільного прогресу. На мікрорівні також спостерігається ціла низка позитивних ефектів. Інформаційно-комунікаційні технології допомагають бізнес-структурам раціонально побудувати обширну

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

екосистему партнерів, постачальників та споживачів. На зміну ланцюгам створення вартості приходять мережеві структури, засновані на цифрових платформах, що в свою чергу формують цифровий робочий простір. Таким чином організатор мережевої структури підвищує швидкість і маневреність бізнесу; працює над створенням стандартів і модульної архітектури; фокусується на розвитку продуктів і послуг, враховуючи тісний зв'язок зі споживачами, партнерами і постачальниками. Крім організації мережевої структури навколо бізнесу також популярним в сучасному бізнесі є створення платформ–інтеграторів, що допомагали б, консультували, страхували і полегшували здійснити ринковий попит та пропозицію на відповідні вироби і послуги. Новинкою у цифровій економіці є і поява платформ з просування виробів і товарів, що націлені на мінімізацію витрат між виробником і споживачем. Останні дві платформи не мають єдиного власника платформи й залежного від нього розробника цифрової платформи, а включають в себе масове співробітництво різних незалежних груп, що зацікавлені на різних рівнях в побудові даної екосистеми бізнесу. Тому вони процвітають за рахунок спільного співробітництва, заснованого на принципах відкритості, пірінга, обміну інформацією з оптимізацією глобальних процесів (аутсорсинг та офшорінг бізнес–процесів). За рахунок використання цих платформ суттєво зростає цінність бізнесу, оптимізуються знання, ресурси і час. Крім того, пропонується відповідна технологія цифрової платформи, яка дозволяє створювати цінність й для інших учасників, вона монетизує цей інформаційно–комунікаційний ресурс для всіх учасників платформи [6].

З досліджень видно, що вплив сучасних інформаційно–комунікаційних технологій на управління підприємством величезний, оскільки прямо пов'язаний з підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера окремо, так і підприємства в цілому. Застосування сучасних інформаційно–комунікаційних технологій звичайно вимагає чималих витрат від підприємства як на розробку і впровадження, так і на подальше їх обслуговування і розвиток, тому багато підприємств не наважуються впроваджувати їх. З економічної точки зору інформаційно–комунікаційні технології можуть розглядатися як засоби виробництва, які можуть частково замінювати персонал підприємства. Таким чином, інформаційно–

комунікаційні технології можуть зумовити зниження числа певних менеджерів чи службовців. Сучасні інформаційно–комунікаційні технології, також зменшують собівартість продукції підприємства внаслідок зниження операційних витрат. Водночас, вони автоматично змінюють організаційну структуру управління підприємством, ієрархію прийняття рішень, зменшують витрати на придбання інформації і розширюють можливості її використання.

Фактично сучасні інформаційно–комунікаційні технології максимально змінюють методи менеджменту – місце роботи, вид діяльності, інтереси, коло партнерів. Доцільно виділити такі етапи масового впровадження принципово нових інформаційно–комунікаційних технологій, що спричинили якісні зміни у менеджменті підприємств: 1) мейнфрейми; 2) персональні комп'ютери; 3) Інтернет і спеціалізовані глобальні мережі; 4) багатифункціональні глобальні соціальні мережі; 5) хмарні обчислення та інтернет–сенсори [2].

Збільшення застосування різних сучасних інформаційно–комунікаційних технологій підприємствами, викликає каскадний або мультиплікативний ефект, стимулюючи інноваційний розвиток підприємств, що активізується у відповідь на появу нових потреб споживачів.

В цьому контексті роль інформаційно–комунікаційних технологій при управлінні підприємствами соціально–культурної сфери сільських територій України є одним з провідних чинників їх відродження та системного розвитку. На жаль, існуючий стан сільських територій України в більшості своїй знаходиться в депресивному стані й прослідковуються тенденції з погіршення цієї ситуації.

Так, відзначимо, що в Україні тільки 30,8% населення проживає у сільській місцевості і аналіз динаміки демографічних змін вказує на щорічне зменшення його чисельності на 1,3 відсотка. Загалом, з 1990 р. чисельність наявного сільського населення скоротилась більше як на 3,8 млн. осіб, кількість сільських населених пунктів – на 427 одиниць, у 17,8 тисяч сільських населених пунктів немає дошкільних навчальних закладів, у біля 15 тисячах – відсутні школи, у 3023 – немає дітей віком до 5 років, у понад 9,2 тисяч – відсутні зареєстровані суб'єкти господарювання. За результатами щорічної доповіді ПРООН про стан людського розвитку наша країна займає 84–е місце серед 188 країн і територій світу за індексом людсько–

го розвитку і результати України є нижчими за середні показники по країнах Європи і Центральної Азії. У той же час аграрний сектор України формує понад 11–13 відсотків внутрішнього валового продукту, а враховуючи переробну галузь – 27 відсотків. Експорт української аграрної та харчової продукції у 2016–2018 рр. перевищив 15–18,8 млрд. доларів США і склав 40–42,5 відсотки від загального експорту країни. Основними внутрішніми викликами, які значно ускладнюють вирішення проблем розвитку сільських територій, є низький рівень життя сільського населення, деградація і знелюднення сіл, нерозвиненість соціальної і виробничої інфраструктури, їх переважна сільськогосподарська спеціалізація на застарілих технологіях тощо. І це з урахуванням того, що на сільських територіях формується продовольча безпека країни та екологічна складова розвитку переважної частини території нашої держави.

Концепція еколога–соціально–економічного розвитку сільських територій України являє собою новітню точку зору на застосування ресурсозберігаючих та інформаційно–комунікаційних технологій для створення сукупного доходу певної території шляхом оптимального використання обмежених ресурсів, збереження сукупного капіталу (фізичного, природного, людського). Причому перехід до інформаційного суспільства приводить до якісної зміни усіх складових: економічної (зміна структури сукупного капіталу, створення нематеріальних активів завдяки використанню нових знань, поява «невагомої» економіки), соціальної (орієнтація на людський розвиток, збереження стабільності суспільних і культурних систем, забезпечення справедливості розподілу благ між людьми), екологічної (бережливе ставлення до навколишнього середовища, формування екологоорієнтованої поведінки суб'єктів підприємництва). Тільки використання системного підходу щодо забезпечення узгодженості і балансу цих трьох складових дозволить призвести до балансу фундаментальні чинників сталого сільського розвитку [10].

Підприємства соціально–культурної сфери в таких умовах мають стати локомотивом відродження і розвитку сільських територій України. Інформаційно–комунікаційні технології відіграватимуть в цьому процесі провідну роль, тому що за рахунок їх використання можна оптимальніше управляти підприємствами соціально–культур–

ної сфери сільських територій України та інформувати партнерів, державні органи влади і місцевих жителів про свою діяльність. Відзначимо, що впровадження інформаційно–комунікаційних технологій не вимагає над значних витрат і очікування імпортних спеціалістів у зв'язку з тим, що ІТ–індустрія в Україні суттєво розвинута й місцеві українські програмісти та ІТ–спеціалісти вважаються одними з найкращих в світі, а інфраструктура в цілому є задовільною. Тому частка ІТ–індустрії в українській економіці постійно зростає і станом на 2018 рік дорівнювала 4% ВВП.

Впровадження нових інформаційно–комунікаційних технологій на підприємствах соціально–культурної сфери сільських територій України повинне супроводжуватись зміною їх структури й методів управління. Воно сприятиме в тому числі ефективній системі контролю та контролінгу на підприємстві:

I. Нові технологічні засоби дають вагомий економічний ефект лише при кардинальній реорганізації бізнес–процесів, зміні методів роботи, фаховій підготовці працівників на інноваційній основі. З іншої сторони, інформаційно–комунікаційні технології дозволяють в істотно більшій мірі використовувати їх інтелектуальний потенціал. Важливо також відзначити, що висококваліфіковані фахівці при виборі місця роботи надають все більше значення використанню на підприємствах нових технологій. Це свідчить про їх належне місце на ринку та конкурентоспроможність, отже, фінансово–економічну стійкість.

II. Глобальне поширення нових інформаційно–комунікаційних та віртуальних технологій змінює методи і засоби взаємодії, форми взаємин на ринках виробів і послуг. Якщо працівники соціокультурних підприємств сільських територій України не використовують технологій Інтернету і програмних засобів у контролінгу, рекламі, маркетингу, фінансовій та постачальницькій діяльності, то незабаром з ними перестануть співпрацювати через проблеми використовуваних механізмів комунікації [7].

В цілому, кожна інформаційно–комунікаційна технологія на підприємстві соціально–культурної сфери сільських територій України допомагає вирішити наступні три великі групи технологій управління:

- а) ресурсами;
- б) процесами;
- в) корпоративними знаннями (комунікаціями).

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Перша група технологій (а) орієнтується на ресурсну концепцію функціонування підприємств. В їх основі використовуються моделі, які представляють підприємство як систему ресурсів (фінансових, матеріальних, технічно–технологічних, кадрових), що належить власникам – державі, юридичним особам, структурним підрозділам, фізичним особам. Всі процеси описуються як проводки, що відбуваються при переміщенні ресурсів між власниками.

До першої групи можна віднести моделі управління фінансами, матеріальними запасами і кадрами. Ці технології описуються моделями, що стали стандартними: модель бухгалтерського обліку: GAAP; Oracle; "MASTER: Бухгалтерія" тощо; планування виробничих ресурсів (MRP II); планування всіх ресурсів підприємства (ERP).

Друга група технологій (б) представляє підприємство як систему бізнес–процесів. Тут центральними поняттями їх моделей виступають процес, функція, процедура, дані, подія. Основна мета управління і контролю в цьому випадку – забезпечення координації подій і функцій. До другої групи можна віднести такі моделі, як управління якістю (TQM – стандарт ISO 9001), управління процесами (Workflow – стандарти асоціації Workflow Management Coalition). До цієї ж групи можна віднести такі моделі як управління проектами (сімейство стандартів PMI), але лише в тій мірі, у якій ці проекти можна вважати типовими, зведеними до рівня технології.

Третя група технологій представляє підприємство як систему невеликих колективів співробітників, що вирішують загальне завдання, а в ролі організуючих чинників виступають корпоративні знання й ефективні комунікації. Головним ресурсом управління стає база корпоративних знань, у якій співробітники можуть швидко знайти інформацію для ухвалення правильного рішення й розуміння один одного. Ця база концентрує в собі колективний досвід підприємств й створює контекст корпоративних комунікацій. Основна мета покращення управляємості, процесу контролю і контролінгу на підприємстві для інформаційно–комунікаційних технологій цієї групи – забезпечення контролю за комунікаціями та пошуком інформації для самостійного ухвалення управлінських рішень [11].

Оскільки сучасні соціально–культурні підприємства сільської місцевості України усе ширше використовують інтернет як платформу для досягнення нових конкурентних переваг, а також як

інструмент для комунікацій – ця мережа швидко стає стандартним способом взаємодії комерційних організацій у цій важливій сфері життєдіяльності. Інтернет–технології та Інтернет–комунікації переживають стрімке зростання й оснащуються усе більш дружніми для бізнесу засобами, такими як безпечні способи «електронної» купівлі й продажу продукції. Крім того, розширення пропускної здатності мережі відкриває можливості для використання додатків мультимедіа у здійсненні ефективної управлінської діяльності на засадах відповідального і швидко реагуючого контролінгу. Це лише деякі елементи конкурентних переваг, які надають Інтернет–технології та Інтернет–комунікації.

Для більш ефективного процесу управління соціокультурними підприємствами сільських територій ключовим інструментом стає використання корпоративних інформаційних систем, корпоративних інтра– та екстра мереж. Вони дозволяють на відстані (віддалено) здійснювати контроль за всіма ключовими елементами підприємства, не потребують особистої фізичної присутності контролера, дають можливість швидко розпізнавати загрози.

Інтрамережа – це корпоративна мережа, що використовує технології Інтернет для передачі інформації з мінімальними витратами грошей, зусиль і часу. Величезною перевагою інтрамережі як інструменту контролінгу є її здатність забезпечувати взаємодію між структурними елементами всього підприємства. Надмірні запаси мають прямий доступ до інформації, а інші – ні. Звичайно це відбувається при роботі в середовищі клієнт–сервер.

Крім переваг, пов'язаних з передачею інформації, інтрамережа надає можливості для взаємодії й допомагає створювати динамічні й продуктивні команди, контроль за діяльністю яких значно спрощується, оскільки кожен учасник такої команди відчуває свою причетність до управління підприємством. Інтрамережа істотно покращує бізнес–процеси й змінює способи спілкування людей. Крім того, засоби автоматизації діловодства, які з'являються із впровадженням інтрамережі, модернізують і спрощують творчі і бізнес–процеси підприємства соціально–культурної сфери сільських територій України. Впровадження інтрамережі сприяє оптимізації функції контролю і процесу контролінгу, а також зосереджує увагу фахівців з питань контролінгу на вивченні сучасних мережних інструментів для контролю за поведінкою партнерів та конкурентів.

Інтрамережі мають низку переваг перед локальними комп'ютерними мережами загального призначення. Корпоративні інтрамережі дозволяють зробити ресурси мережі Інтернет легкодоступними для співробітників. Сполучення Web-орієнтованих засобів управління із традиційними інструментами значно розширює функціональні можливості останніх.

Інтрамережі дозволяють оптимально і швидко здійснювати збір інформації, оперативно управляти процесами за рахунок отриманих даних з мережі. Проявляється певна конкурентна перевага у відповідному селі, селищі, регіоні, коли використовується така інтрамережа, що здійснює обмін інформацією між різнорідними системами. Суттєвою перевагою корпоративної інтрамережі є і те, що документи в мережі можуть оновлюватися автоматично, у режимі реального часу; крім того, технології інтрамережі дозволяють включати в документи графічну, аудіо- і відеоінформацію. Ще однією перевагою інтрамережі є той факт, що доступ до опублікованої інформації може здійснюватись через мережу Інтернет. Співробітники, що перебувають у відрядженні, постачальники й замовники, громадськість тощо – можуть одержувати доступ до опублікованої в інтрамережі інформації. При цьому завжди й повністю зберігається контроль за доступом кожного користувача до будь-якої інформації, опублікованої в інтрамережі [12].

Відзначимо, що інтрамережі в значній мірі підвищили ефективність спільної роботи людей у групах. Можна припустити, що надалі роль інтрамереж та їхнього впливу на ефективний контроль в управлінні соціально-культурними підприємствами сільських територій України буде постійно зростати.

Моделюючи на майбутнє ситуацію, з врахуванням сучасного розвитку сфери ІТ-технологій є підстави вважати, що використання підприємствами соціально-культурної сфери сільських територій України інформаційно-комунікаційних технологій, на наш погляд, призведе до формування стратегічних ініціатив та моделей інтенсифікації соціально-економічного розвитку сільських територій України, які спрямовані на підвищення рівня і якості життя сільського населення, розвиток інфраструктури, диверсифікацію сільськогосподарського виробництва, створення умов для соціального розвитку села (освіти, охо-

рони здоров'я тощо), підвищення соціальної відповідальності бізнесу в аграрному секторі [8].

Інформаційно-комунікаційні технології можуть суттєво посприяти соціально-економічного розвитку сільських територій, враховуючи економічну, соціальну та екологічну складові, що дозволить забезпечити розширене відтворення сукупного капіталу (фізичного, природного, людського), але тільки на основі інноваційних підходів та використанні інформаційно-комунікаційних технологій. Це у свою чергу дозволить подолати інфраструктурні й інституціональні обмеження, врахувати усі можливі напрями розвитку (екстенсивного, інтенсивного та інноваційного), забезпечити баланс інтересів усіх зацікавлених осіб, поширення інтегративних та децентралізаційних тенденцій завдяки створенню міцних підприємств соціально-культурної сфери сільських територій України.

Крім того, сучасні інформаційно-комунікаційні технології розвиваються у взаємозв'язку з культурними, національно-історичними, психологічними, демографічними, соціально-політичними, інституціонально-правовими системами, що дозволить сільським територіям за посередництва підприємств соціально-культурної сфери гармонійно відродити суспільний добробут і злагоду [9;10].

Висновок

Дослідження показали, що використання інформаційно-комунікаційних технологій сприятиме інтенсифікації соціально-економічного розвитку сільських територій України. Найбільш оптимальним і ефективним на сучасному етапі розвитку для підприємств соціально-культурної сфери сільських територій України є використання наступних інструментів інформаційно-комунікаційних технологій: створення і підтримка цифрових платформ-інтеграторів; інформаційно-програмні комплекси і системи управління ресурсами та процесами; створення корпоративної інтрамережі. Інформаційно-комунікаційні технології змінюють не тільки методи і форми управлінсько-економічної діяльності, але й надають унікальні можливості підвищення продуктивності праці, моніторингу й аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища; крім того, підвищують якість управління і контролю на підприємстві. Відзначимо, що зазначені інструменти мають впроваджуватись на основі інфраструктурно-технологічного оновлення та кадрової перепідготовки, як сільської території, так

і конкретного підприємства соціально–культурної сфери. При такому підході є підстави для якісного оновлення економічних, соціальних та екологічних процесів у відповідних сільських регіонах України.

Список використаних джерел

1. Бойко В.І. Рівень та ефективність розвитку соціально–культурної сфери сільських територій // рубрика «Економіка» / Науково–виробничий журнал «Бізнес Навігатор» / №3 (32). – 2013. – С.11–15
2. Гудзь О.Є. Сучасні інформаційно–комунікаційні технології в управлінні підприємств // Державний університет телекомунікацій / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_70172914.pdf
3. Єгоров І.Ю. Імплементация високих технологій в економіку України: наукова доповідь // за ред. д–ра екон. наук, проф. І.Ю. Єгорова, д–ра екон. наук І.В. Одотюка, д–ра екон. наук О.Б. Саліхової; НАН України, ДУ «Інститут екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2016. – 166 с.
4. Казарян К. Цифровое предпринимательство в России // журнал «Інтернет в цифрах». – М.: №1 (31) июнь–август 2018. – с.4–13
5. Куценко В.І. Соціальний вектор розвитку українського села: стан, проблеми та шляхи їх подолання // Економіка України. – 2014. – № 3. – С. 83–93
6. Маркова В.Д. Бизнес–модели компаний на базе платформ / журнал «Вопросы экономики». 2018. №10, М. – с.127–135
7. Редзюк Є.В. Посилення глобальної нестабільності в міжнародній економіці та її вплив на Україну // Український журнал «Економіст» // рубрика: Статті, Точка зору / №8. – К. 2018. – С.19–22
8. Редзюк Є.В. Трансформація фінансово–економічних відносин у світі в період нестабільності // Теорії мікро–макроекономіки. – 2010. – Випуск 35, К. – с. 35–40
9. Терещенко В.К. Формування системи забезпечення сталого розвитку сільських територій [Текст]: монографія / Всеукраїнська асоціація сільських та селищних рад, Національний університет біоресурсів і природокористування України; За ред. В. К. Терещенка. – К.; Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2013. – 316 с.
10. Ткачук В.А. Регулювання соціально–економічного розвитку сільських територій/ Автореферат дис. докт. екон. наук / спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Київський національний торговельно–економічний університет. Київ. 2017. – 44 с.

11. Шморгун Л.Г. Менеджмент організацій: Навчальний посібник / за ред. Л.Г. Шморгуна. – К.: Знання, 2010. – 452 с.

12. Post G.V. Management Information Systems: Solving Business Problems with Information Technology. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.jerrypost.com/Books/MISSummary/MISGlossary.pdf>

References

1. Boiko V.I. Riven ta effektivnist rozvitku sotsialno–kulturnoi sferi silskikh teritorii // rubrika «Ekonomika» / Naukovo–virobnichii zhurnal «Biznes Navigator» / №3 (32). – 2013. – S.11–15
2. Gudz O.Y. Suchasni informatsiino–komunikatsiini tekhnologii v upravlinni pidpriemstv // Derzhavnii universitet telekomunikatsii / [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_70172914.pdf
3. Jegorov I.Y. Implementatsiya visokikh tekhnologii v ekonomiku Ukraini: naukova dopovid' // za red. d–ra ekon. nauk, prof. I.Y. Jegorova, d–ra ekon. nauk I.V. Odotyuka, d–ra ekon. nauk O.B. Salikhovoi; NAN Ukraini, DU «Institut ekon. ta prognosuv. NAN Ukraini». – K., 2016. – 166 S.
4. Kazaryan K. Tsifrovoe predprinimatelstvo v Rossii // zhurnal «Internet v tsifrakh». – M.: №1 (31) iyun–avgust 2018. – S.4–13
5. Kutsenko V.I. Sotsial'nii vektor rozvitku ukrains'kogo sela: stan, problemi ta shlyakhi ikh podolannya // Ekonomika Ukraini. – 2014. – № 3. – S. 83–93
6. Markova V.D. Biznes–modeli kompanii na baze platform / zhurnal «Voprosy ekonomiki». 2018. №10, M. – S.127–135
7. Redzyuk Y.V. Posilennya globalnoi nestabilnosti v mizhnarodnii ekonomitsi ta ii vpliv na Ukrainu // Ukrainskii zhurnal «Economist» // rubrika: Statti, Tochka zoru / №8. – K. 2018. – S.19–22
8. Redzyuk Y.V. Transformatsiya finansovo–ekonomichnikh vidnosin u sviti v period nestabilnosti // Teorii mikro–makroekonomiki. – 2010. – Vipusk 35, K. – S. 35–40
9. Tereshchenko V.K. Formuvannya sistemi zabezpechennya stalogo rozvitku silskikh teritorii [Tekst]: monografiya / Vseukrainska asotsiatsiya silskikh ta selishchnikh rad, Natsionalnii universitet bioresursiv i prirodoekoristuvannya Ukraini; Za red. V.K. Tereshchenka. – K.; Nizhin: PP Lisenko M.M., 2013. – 316 S.
10. Tkachuk V.A. Regulyuvannya sotsialno–ekonomichnogo rozvitku silskikh teritorii/ Avtoreferat dis. dokt. ekon. nauk / spets. 08.00.03 – ekonomika ta upravlinnya natsionalnim gospodarstvom / Kiivs'kii natsional'nii torgovel'no–ekonomichnii universitet. Kiyv. 2017. – 44 S.

11. Shmorgun L.G. Menedzhment organizatsii: Navchalnii posibnik / za red. L.G. Shmorguna. – K.: Znannya, 2010. – 452 S.

12. Post G.V. Management Information Systems: Solving Business Problems with Information Technology. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.jerrypost.com/Books/MISSummary/MISGlossary.pdf>

Дані про автора

Атаманюк Олександр Олександрович,
аспірант Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв, Міністерство освіти і науки України
e-mail: ciamip@nakkkim.edu.ua

Данные об авторе

Атаманюк Александр Александрович,
аспирант Национальной академии руководящих кадров культуры и искусств, Министерство образования и науки Украины
e-mail: ciamip@nakkkim.edu.ua

Information about the author

Alexander Atamanyuk,
Postgraduate Student, National Academy of Culture and Arts, Ministry of Education and Science of Ukraine
e-mail: ciamip@nakkkim.edu.ua

УДК 331.5.024.54

DOI: 10.5281/zenodo.3378372

ПИЛИПЕНКО О.В.

Соціально–трудо́ві аспекти державного регулювання відтворення людського капіталу будівельної галузі

Предметом дослідження є ключові напрями державного регулювання відтворення людського капіталу будівельної галузі в Україні.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів удосконалення державного регулювання відтворення людського капіталу з урахуванням галузевих особливостей будівельної галузі.

Методи дослідження. В роботі використані метод порівняння, аналізу, синтезу, структурно–функціональний метод, графічний, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті виділені основні перспективні напрями державного регулювання відтворення людського капіталу будівельної галузі та окреслено основні державні інструменти, засоби, які впливають на відтворення людського капіталу, їх стан та існуючі проблеми, основні напрями їх вирішення.

Висновки. Результатами проведеного дослідження стали наступні висновки: структуровано прямі і непрямі методи державного регулювання відтворення людського капіталу будівельної галузі: адміністративно–організаційні, економічні, нормативно–правові методи; визначені головні інструменти, що стосуються питань регулювання ринку праці, оплати праці, зовнішньої трудової міграції, забезпечення доступності освіти, які необхідно формувати системно, що в подальшому дозволить реалізувати визначені інструменти з синергетичним ефектом.

Ключові слова: людський капітал, відтворення людського капіталу будівельної галузі, державне регулювання соціально–трудо́вих відносин.

ПИЛИПЕНКО О.В.

Социально–трудо́вые аспекты государственного регулирования воспроизводства человеческого капитала строительной отрасли

Предметом исследования являются ключевые направления государственного регулирования воспроизводства человеческого капитала строительной отрасли в Украине.

Целью исследования является обоснование направлений совершенствования государственного регулирования воспроизводства человеческого капитала с учетом отраслевых особенностей строительной отрасли.

Методы исследования. В работе использованы метод сравнения, анализа, синтеза, струк–

турно–функциональный метод, графический, метод обобщения данных.

Результаты работы. В статье выделены основные перспективные направления государственного регулирования воспроизводства человеческого капитала строительной отрасли и обозначены основные государственные инструменты, средства, влияющие на воспроизводство человеческого капитала, их состояние и существующие проблемы, основные направления их решения.

Выводы. Результатами проведенного исследования стали следующие выводы: структурировано прямые и косвенные методы государственного регулирования воспроизводства человеческого капитала строительной отрасли: административно–организационные, экономические, нормативно–правовые методы; определены главные инструменты, касающиеся вопросов регулирования рынка труда, оплаты труда, внешней трудовой миграции, обеспечение доступности образования, которые необходимо формировать системно, что в дальнейшем позволит реализовывать определенные инструменты с синергетическим эффектом.

Ключевые слова: человеческий капитал, воспроизводства человеческого капитала строительной отрасли, государственное регулирование социально–трудовых отношений.

PYLYPENKO O. V.

Social and labor aspects of state regulation of the reproduction of human capital of the construction industry

The subject of the study is to determine directions of state regulation of reproduction of human capital of the construction industry in Ukraine.

The purpose of the study is to determine of the directions of improvement of state regulation of reproduction of human capital taking into account branch features of the construction industry.

Research methods. In this work the method of comparison, analysis, synthesis, structural–functional method, graphical method, data generalization method were used.

Results of work. The article defines the main promising directions of legal state regulation of human capital reproduction of the construction industry and outlines the main legal tools, means that effect on the reproduction of human capital, their state and existing problems, and the main directions of their solution.

Conclusions. The results of the study leads to the following conclusions: direct and indirect methods of state regulation of reproduction of human capital in the construction industry are structured: administrative–organizational, economic, regulatory–legal methods; identified the main instruments related to labor market regulation, remuneration, external labor migration, and ensuring the availability of education that needs to be systematically developed, which in the future will allow the implementation of identified instruments with a synergistic effect.

Keywords: human capital, reproduction of human capital in the construction industry, legal regulation of social and labor relations.

Постановка проблеми. В умовах негативних демографічних змін, обумовлених лібералізацією зовнішньоекономічних відносин, недосконалістю регулювання соціально–трудових відносин в Україні, міграційної політики, питання збереження та розвитку людського капіталу держави та будівельної галузі зокрема набуває неабиякої актуальності. Відтак виникає необхідність розробки системи компенсаційних та підтримуючих інструментів державного регулювання, що сприяли б зростанню людського капіталу будівельної галузі, забезпечували передумови його розширеного відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та практичні дослідження за даним напрямком висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Д.П. Богині, І.К. Бондар, О.А. Грішнєвої, Т.А. Заяць, Т.М. Кір'ян, П.М. Кулікова, А.М. Колота, Е.М. Лібанової, В.В. Онікієнка, І.Л. Петрової, Н.В. Ушенко та ін. Водночас питання динаміки державного регулювання розвитку людського капіталу будівельної галузі залишаються недостатньо опрацьованими.

Зважаючи на важливість будівництва для розвитку реального сектору економіки, необхідно

акцентувати увагу на первинності людської діяльності як визначального чинника ефективного використання системи факторів виробництва. Відтак при розробці заходів державної політики необхідно враховувати специфічні особливості людського капіталу, що виявляються в усіх фазах його відтворення – плануванні, формуванні, розподілі, перерозподілі, розвитку та використанні.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів удосконалення державного регулювання відтворення людського капіталу з урахуванням особливостей розвитку будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах необхідності подолання відставання України від економічно розвинених країн, зростає роль людського капіталу як базису соціально–економічного прогресу держави, що вимагає відповідних заходів державного регулювання для активізації його розвитку. Державне регулювання відтворення людського капіталу будівельної галузі має охоплювати систему заходів прямого та опосередкованого впливу як на розвиток будівельної галузі, так і ринок праці та соціально–трудова відносин зокрема, що пов'язані з наймом, відтворенням робочої сили та спрямовані на забезпечення високого рівня і якості життя працівників галузі та суспільства в цілому.

Необхідність державного втручання у сферу відтворення людського капіталу будівельної галузі обумовлена в першу чергу суттєвим часовим лагом реагування ринку праці на зміну попиту та пропозиції товарів, що викликає необхідність розробки науково–обґрунтованих заходів державного втручання в дію ринкового механізму для забезпечення соціального захисту працівників в період структурних, сезонних, циклічних змін та пристосування параметрів робочої сили до параметрів робочих місць.

Державне регулювання відтворення людського капіталу будівельної галузі є невід'ємним елементом загальнодержавної економічної стратегії розвитку держави. Так, зокрема, розвиток людського капіталу визначено серед головних напрямів діяльності Уряду, бюджетного планування, фокусування донорської допомоги на 2017–2020 роки [1]. Головними напрямками розвитку людського капіталу визначені: модернізація освіти, забезпечення доступності охорони здоров'я, державне регулювання ринку праці, формування ефективної зайнятості, зростання

якості життя громадян, надання позик на придбання і впровадження інноваційних технологій, забезпечення екологічності продукції.

В системі заходів державного регулювання розвитку людського капіталу слід виділити методи прямого впливу, які належать переважно до адміністративно–організаційних та економічних. Адміністративно–організаційні методи визначають інституції, інструменти та заходи державної політики, що регламентують формування та використання людського капіталу. Адміністративно–організаційні встановлюють стандарти підготовки (освітньо–професійні стандарти), умови працевлаштування та праці, методи організації робіт; умови отримання дозволів на виконання певних видів робіт (допуски), заборони на роботу певних категорій персоналу (на важких та небезпечних видах робіт), ліміти та обмеження (відповідно до гранично допустимих концентрацій при роботі з отруйними речовинами, роботі у важких умовах), нормативи (індивідуальні та бригадні норми часу, норми виробітку, кваліфікаційні розряди). Зважаючи на високий рівень регламентації будівельної діяльності, що обумовлені технологічними нормами, правилами та стандартами, в будівництві адміністративно–організаційні методи управління встановлюються галузевим міністерством або безпосередньо підприємством з прив'язкою до аналогічних вимог міністерства.

Економічні методи являють собою засоби, інструменти, які відображаються на обсягах будівельно–монтажних робіт та їх інтенсивності, якісному рівні. До них відносять інвестиції, в тому числі і під державні гарантії, що виділяються інвесторами на виконання робіт. Саме інвестиційні можливості визначають обсяги будівельних робіт та, відповідно, чисельність зайнятих у будівництві [2, с.136]. До інших економічних методів належать плани, проекти, цільові програми, що виконують директивну роль при визначенні напрямів соціально–економічного розвитку. Також до економічних методів належать державний контракт / замовлення, дотації, субсидії, позикові інструменти, кредитування, інструменти макроекономічної стабільності (бездефіцитне бюджетування, засоби антиінфляційної державної політики, субсидування), що збільшують доступність будівельної продукції для споживачів.

Невід'ємним інструментом державного регулювання економічних процесів, що формує еко–

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

номічний інтерес до зайнятості в будівництві, – це встановлення мінімальної заробітної плати в державі. Натепер в першу чергу саме останній фактор обумовлює негативні тенденції, пов'язані з перерозподілом зайнятих у будівництві в між–державному вимірі.

На стан формування, використання та розвитку людського капіталу також впливають непрямі методи, які переважно мають нормативно–правовий характер. Внаслідок того, що більшість великих будівельних організацій належать до недержавної форми власності, постанови уряду, накази міністерств щодо регламентування соціально–трудова відносин мають індикативний характер. Водночас їх вплив визначає загальні процеси в економіці, що обумовлюють нерегламентовану зайнятість, формують потребу в соціальних гарантіях, негативно відображаються на рівні життя зайнятих як в державі [3, с.106], так і в будівельній галузі зокрема.

Для забезпечення державного регулювання відтворення людського капіталу будівельної галузі прийнято низку законодавчо–нормативних актів, які стосуються:

1) формування людського капіталу – це інструменти державної політики, спрямовані на формування державного замовлення на підготовку фахівців в розрізі галузей знань, спеціальностей за кошти держбюджету; пропаганда професійно–технічної освіти; перекваліфікація робітників та спеціалістів; професійне навчання безробітних; надання можливості змінити професію особам старшого віку за сприяння державної служби зайнятості через освітні ваучери; на підвищення доступності охорони здоров'я, зростання якості життя громадян, соціальний захист сімей з дітьми;

2) використання людського капіталу – це нормативні акти, спрямовані на регламентацію трудової діяльності, колективно–договірне регулювання, в т.ч. найм, оцінювання (атестацію), формування взаємоприйнятних кваліфікаційних вимог і стандартів, встановлення норм виконання робіт, регламентацію звільнень, оплати праці, інших видів винагород за працю, розмірів відрахувань з заробітної плати на соціальне страхування, в пенсійні фонди, використання коштів фонду соціального страхування, дотримання безпечних умов праці відповідно до вимог охорони праці та забезпечення безпечних умов праці, стану виробничого середовища; захисту

від дискримінації (статевої, вікової, малорухливі групи населення); щодо формування діяльності професійних спілок, інших представницьких організацій та органів, що захищають права та відстоюють інтереси найманих працівників, роботодавців; державна інвестиційна діяльність для створення нових робочих місць.

3) стимулювання розвитку людського капіталу – нормативно–правові акти щодо підвищення кваліфікації робітників та спеціалістів, розвиток системи професійного навчання кадрів упродовж усього життя, забезпечення гарантій на медичну допомогу; вплив на міграційні процеси, в тому числі через спрощення умов для підприємницької діяльності, щодо забезпечення мінімальних соціальних гарантій на ринку праці на рівні, достатньому для розширеного відтворення людського капіталу; перегляд підходів до розрахунку мінімальних соціальних стандартів, в тому числі регіонального прожиткового мінімуму та мінімальної погодинної та місячної оплати праці, покращення стану соціальної інфраструктури.

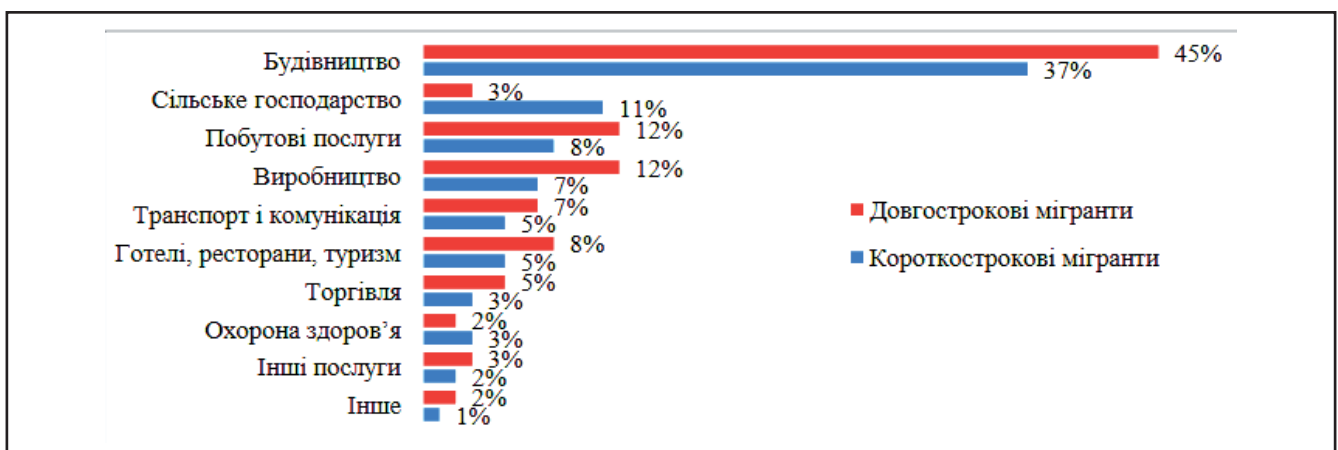
Серед інструментів державного регулювання формування людського капіталу в першу чергу слід виділити модернізацію освіти, що передбачають заходи інтернаціоналізації діяльності закладів освіти, впровадження дуальної форми навчання, компетентнісний підхід, інтеграцію матеріально–технічної бази наукових та освітніх закладів. Компоненти дуального навчання передбачають виробниче навчання впродовж виробничої практики на базі функціонуючих підприємств, що дає можливість забезпечувати належну підготовку кваліфікованих працівників з урахуванням вимог роботодавців. Саме поєднання теоретичної підготовки та отримання практичних навичок роботи на сучасному обладнанні має підвищити якість професійної практичної підготовки, дозволить ознайомитися з сучасними, інноваційними технологіями. Слід відзначити, що в умовах відсутності належних соціальних гарантій забезпечення гідного рівня життя населення, несформованості механізму соціального партнерства, нівелювання ролі профспілок в процесі врегулювання соціально–трудова конфліктів, недостатня активна роль державних інструментів для розширення сфери прикладання праці створює значний дисбаланс між наявними параметрами робочих місць та рівнем компетентності фахівців у галузі будівництва. Зрозуміло, що висококваліфіковані спеціалісти в

галузі будівництва будуть виїжджати за кордон, де оплата праці в 3–5 разів вище, ніж в Україні. Отримання нашою державою права на безвізовий режим в'їзду до країн Європейського Союзу суттєво спрощує та збільшує масштаби трудової міграції. Головними країнами – акцептами української робочої сили є переважно країни Європи, зокрема, Польща, Угорщина, Чехія. Робочі місця в цих країнах вивільнились внаслідок міграції їх робочої сили в держави з вищим рівнем життя, зокрема, Швейцарію, Великобританію, Німеччину. Ці країни також є напрямком трудової міграції української висококваліфікованої робочої сили. Запроваджені Міністерством освіти і науки України вимоги щодо високого рівня знань англійської мови при вступі на другий магістерський рівень вищої освіти, нестабільністю соціально–політичної ситуації також є факторами активізації трудової міграції молоді за кордон.

Державне регулювання міграційних процесів передусім пов'язано зі створенням умов для гідного життя та формуванням високих стандартів якості життя громадян, забезпеченням політичної та соціальної стабільності в країні. Зрозуміло, що зовнішня міграція, має певні позитивні наслідки для країни–донора робочої сили, адже грошові перекази мігрантів від трудової діяльності за кордоном «є одним з основних джерел надходження валюти в Україну, і вони значно перевищують обсяг прямих іноземних інвестицій», – зазначає Bloomberg. Згідно з розрахунками у 2017 році обсяг приватних переказів українських заробітчани склав 9,3 мільярди доларів [4]. Гладуцький А.П. вважає, що у країнах Східної Європи зростання міграційного капіталу на 1% створює мож-

ливості для забезпечення приросту самого ВВП на 0,33%. З огляду на зазначене, для України це означає, що зростання міграційного капіталу на 10% за рік може дати поштовх зростанню ВВП країни більш ніж на 3% [5, с. 330]. Також міграційний капітал збільшує можливості сімей заробітчани щодо вирішення соціально–побутових проблем, в тому числі в питаннях інвестування в житлове будівництво, розвиток освітніх послуг. Відзначимо однак, що значення міграційного капіталу та втрачених можливостей від використання власного людського капіталу не є співставними, адже країна у випадку міграції втрачає найбільш активну, найбільш цінну його частину, молодь, що негативно впливає на відтворення нових поколінь українців, на функціонування системи соціального захисту, адже створена додана вартість формує потенціал розвитку інших країн. Серед негативних аспектів міграції слід також відзначити соціально–психологічний аспект, пов'язаний з руйнуванням інституту сім'ї, коли мігранти відірвані від родини, відсутні нормальні соціально–біологічні стосунки сімейного співпереживання, близькості, що часто формує депресивний стан, емоційну порожнечу та ускладнює в подальшому сімейні стосунки та може призвести до розлучень. Слід відзначити, що серед трудових мігрантів, будівельники є найбільш затребувані. Як видно з рисунку, близько 40% мігрантів за даними соціальних опитувань за сферою діяльності належать до будівництва.

Причому будівельники цілеспрямовано виїжджають за кордон на довготривалий час. Будівельна галузь зазнає суттєвих втрат кваліфікованого персоналу через трудову міграцію, адже



Розподіл українських мігрантів за сферами діяльності у 2014–2015 рр.

Джерело: опитування домогосподарств та трудових мігрантів МОМ у відповідний період [6, с.78]

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

за кордон виїжджають найбільш компетентні спеціалісти, часто комплексними бригадами. Незважаючи на підписані між Україною та ЄС конвенції, українські трудові мігранти часто знаходяться поза правовим полем. Виїзд працівників за кордон послаблює основу стабільного функціонування системи соціального забезпечення в разі втрати працездатності та за віком, сприяє розвитку утриманських настроїв та пасивного ставлення до ефективної зайнятості.

Окрім міграційних процесів на зменшення чисельності та питомої ваги зайнятих в будівництві суттєвим чином відображається нижчий рівень оплати послуг праці порівняно з іншими галузями, такими як інформації та телекомунікації, поштова та кур'єрська діяльність, транспорт, державне управління і й оборона, а також більш важкі, шкідливі умови праці. Оплата послуг праці поряд зі складними, небезпечними, важкими умовами праці в будівництві є головними факторами відтоку зайнятих на користь інших сфер економічної діяльності.

Розглядаючи фактор оплати послуг праці, слід відзначити, що він є вкрай наболілим не лише для будівельної галузі, але й для інших сфер прикладання праці. І саме недоліки державного регулювання доходів населення закладають базис кризи суспільно–трудових відносин. Так, зокрема в законі України «Про колективні договори і угоди» визначені засади державного регулювання розробки та виконання колективних договорів (угод) з метою регулюванню трудових відносин та узгодження соціально–економічних інтересів працівників і роботодавців [7], які передбачають відповідальність роботодавця за дотримання встановлених в Генеральній тарифній угоді мінімальних гарантій щодо встановлення форм, систем, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій та ін.), умов і охорони праці, забезпечення житлово–побутового, культурного, медичного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку працівників. Підкреслимо, що мова йде саме про «мінімальні соціальні гарантії», до яких належить мінімальна заробітна плата. Розмір останньої визначається згідно п.8 ч.1 ст.40 Бюджетного кодексу України на підставі закону України «Про державний бюджет» на відповідний рік та «визначає мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці» [8]. Таким чином в даному нормативному акті за-

кладено підстави, за якими роботодавці, встановлюючи високі норми праці, можуть не виплачувати мінімальну заробітну плату. Відповідно до попередньої редакції закону України «Про оплату праці» мінімальна заробітна плата могла бути призначена за просту некваліфіковану працю, тобто могла бути використана роботодавцем для встановлення мінімальної тарифної ставки (окладу). Натомість згідно закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» визначено, що «мінімальний посадовий оклад (тарифна ставка) встановлюється у розмірі, не меншому за прожитковий мінімум, встановлений для працездатних осіб на 1 січня календарного року» [8]. Зважаючи на те, що затверджена на 1.01.2019р. величина мінімальної заробітної плати становить 4173 грн., а прожитковий мінімум для працездатних осіб – 2102 грн., то бачимо, що знесені заміни до Кодексу законів України про працю та закону «Про оплату праці» [9] створюють правові протиріччя для виконання заробітною платою своєї відтворювальної функції. Мінімальна заробітна плата в погодинному розмірі визначена на рівні 25,13 грн., що становить менше 1 дол. США. Для порівняння цей же закон визначає базовий розмір посадового окладу судді місцевого суду – 30 прожиткових мінімумів для працездатних осіб, а мінімальний розмір посадового окладу групи 9 у державних органах з 1 січня 2017 року – 1,25 розміру прожиткового мінімуму, а з 1 липня 2018 року – 1,75 розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Як видно, такий вибірковий підхід до формування окладів штатних розписів підприємств формує відношення до персоналу як до категорії витрат, які потрібно обмежувати, а не як до необхідного засобу відтворення людського капіталу.

Висновки

Сутність ринкового механізму якраз і проявляється в перерозподілі капіталу в найбільш прибутковій галузі, водночас державне регулювання відтворення людського капіталу будівельної галузі надає можливість впливати на розвиток будівельних підприємств та інших галузей, які вимагають великих витрат і не дають швидких результатів, але є визначальними для формування реального сектору економіки. До того ж ринок праці реагує на трансформацію структури економіки повільно, внаслідок чого державне втручання в процес регулювання ринку праці є необхідним для зменшення

рівня структурного безробіття, забезпечення соціального захисту зайнятих, особливо населення з низькою конкурентоспроможністю – молоді, що працевлаштовується вперше, малорухливим групам населення, особам передпенсійного віку.

Зазначені основні напрями державного регулювання розвитку людського капіталу будівельної галузі необхідно формувати системно, що в подальшому дозволить реалізовувати визначені інструменти з синергетичним ефектом.

Список використаних джерел

1. Деякі питання реалізації у 2018–2020 роках Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: постанова Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2018 р. № 733 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/733-2018-%D0%BF>

2. Найд'юнов В.С. Основи державного регулювання економіки: навчальний посібник на матеріалах України. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2010. – 260 с.

3. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення: Монографія у 2-х ч. – К. : КНУБА, 2009. – Ч.1. – 224 с.

4. Bloomberg: Витік робочої сили з України загрожує економіці країни як такій [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://texty.org.ua/pg/news/textynewseditor/read/83819/bloomberg_vytik_robochoji_syly_z_Ukrajiny_zagrozhuje?a_offset.

5. Гладуцький А.П. Міграційний капітал: теорія, методологія, практика. – К.: ТОВ «Інфосистем», 2010. – 446 с.

6. Марець О. Р. Вплив грошових переказів на економіку України / О. Р. Марець, С. В. Падовська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2018. – Випуск 19, частина 2. – С.76–81.

7. Про колективні договори і угоди: закон України від 1 липня 1993 р. №3356–XII зі змінами в редакції від 01.01.2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>

8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: закон України від 6 грудня 2016 р. №1774–VIII // Відомості Верховної Ради. – 2017. – № 2. – ст.25

9. Про оплату праці: закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95–ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.

10. Мінімальна зарплата в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/min/>

References

1. Deiaki pytannia realizatsii u 2018–2020 rokakh Derzhavnoi stratehii rehional'noho rozvytku na period do 2020 roku: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 12 veresnia 2018 r. № 733 [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/733-2018-%D0%BF>

2. Najd'onov V.S. Osnovy derzhavnoho rehuliuвання ekonomiky: navchal'nyj posibnyk na materialakh Ukrainy. – Nizhyn : TOV «Vydavnytstvo «Aspekt–Polihraf», 2010. – 260 s.

3. Liuds'kyj kapital Ukrainy: stan, problemy, perspektyvy vidtvorennia: Monohrafiia u 2–kh ch. – K. : KNUBA, 2009. – Ch.1. – 224 s.

4. Bloomberg: Vytik robochoi syly z Ukrainy zahrozhuie ekonomitsi krainy iak takij [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu do resursu: http://texty.org.ua/pg/news/textynewseditor/read/83819/bloomberg_vytik_robochoji_syly_z_Ukrajiny_zagrozhuje?a_offset.

5. Hladuts'kyj A.P. Mihratsijnyj kapital: teoriia, metodolohiia, praktyka. – K.: TOV «Infosystem», 2010. – 446 s.

6. Marets' O. R. Vplyv hroshovykh perekaziv na ekonomiku Ukrainy / O. R. Marets', S. V. Padovs'ka // Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. – 2018. – Vypusk 19, chastyna 2. – S.76–81.

7. Pro kolektivni dohovory i uhody: zakon Ukrainy vid 1 lypnia 1993 r. №3356–XII zi zminamy v redaktsii vid 01.01.2015 r. [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>

8. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy: zakon Ukrainy vid 6 hrudnia 2016 r. №1774–VIII // Vidomosti Verkhovnoi Rady. – 2017. – № 2. – st.25

9. Pro oplatu pratsi: zakon Ukrainy vid 24 bereznia 1995 r. № 108/95–VR [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.

10. Minimal'na zarplata v Ukraini [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu do resursu: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>

Дані про автора

Пилипенко Олександр Віталійович,

аспірант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування, Київський національний університет будівництва і архітектури

e-mail: pylypenko20002000@gmail.com

Данные об авторе

Пилипенко Александр Витальевич

аспирант кафедры экономической теории, учета и налогообложения, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

e-mail: pylypenko20002000@gmail.com

Data about the author

Oleksandr Pylypenko,

post-graduate student of the Department of Economic Theory, Accounting and Taxation Kiev National University construction and architecture

e-mail: pylypenko20002000@gmail.com

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

СТУДІНСЬКА Г.Я. Брендінг як інструмент модернізації архітектури національної економіки.....	7
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Вихідні умови формування «автономної» тіньової влади та її сучасна небезпека.....	17
КОВАЧ М.Й., ІНДУС К.П., ШЕЛЕМОН Л.М. Формування стратегічного набору в системі управління фінансовою стійкістю банківської системи	25
ПРОХОРОВА Л.І., ЩЕРБАК Ю.М. Трансформація аудиторського висновку під впливом реформування законодавчої бази України	30
МУСІЄНКО В.Д., НІЗЕЛЬНИКОВА Н.М. Теоретичне обґрунтування особливостей оцінювання вартості інтелектуального капіталу фірми на засадах інноваційного розвитку.....	40
КРЕЩЕНКО І.Л. Управління темпами розвитку через бюджетні пропорції	46
ВЛАСОВА К.М. Стратегії подолання бар'єрів входу на зовнішні ринки	53

Інноваційно-інвестиційна політика

ЧУБУКОВА О.Ю., МАРЦИНОВСЬКИЙ В.В. Інтегровані маркетингові комунікації: актуальні питання теорії.....	62
ДІДУШКО Д.М. Інноваційно-інвестиційний процес в Україні: бар'єри та інструменти їх подолання	72
ТКАЧЕНКО П.В. Аналіз залежності витрат на інноваційну діяльність підприємств в Україні	82

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ДАНІЛОВА Е.І. Семантико-морфологічний аналіз поняття «економічна безпека підприємства».....	90
ВАСИЛЬЄВА Н.Б. Місце та роль контролінгу в управлінні інтегрованими системами	99
ДОРОШЕНКО В.М. Категоріально-поняттєвий апарат енергозбереження: сучасні теоретичні підходи	104

Соціально-трудова проблеми

АТАМАНЮК О.О. Інформаційно-комунікаційні технології в управлінні підприємствами соціально-культурної сфери сільських територій України.....	111
ПИЛИПЕНКО О.В. Соціально-трудова проблеми державного регулювання відтворення людського капіталу будівельної галузі.....	120

СОДЕРЖАНИЕ

Макроэкономические аспекты современной экономики

СТУДИНСКАЯ Г.Я. Брендинг как инструмент модернизации архитектуры национальной экономики.....	7
ПРЕДБОРСКИЙ В.А. Исходные условия формирования «автономной» теневой власти и ее современная опасность	17
КОВАЧ М.И., ИНДУС К.П., ШЕЛЕМОН Л.М. Формирование стратегического набора в системе управления финансовой устойчивостью банковской системы	25
ПРОХОРОВА Л.И., ЩЕРБАК Ю.Н. Трансформация аудиторского заключения под воздействием реформирования законодательной базы Украины	30
МУСИЕНКО В.Д., НИЗЕЛЬНИКОВА Н.М. Теоретическое обоснование особенностей оценки стоимости интеллектуального капитала фирмы на основе инновационного развития.....	40
КРЕЩЕНКО И.Л. Управление темпами развития через бюджетные пропорции	46
ВЛАСОВА К.Н. Стратегии преодоления барьеров входа на внешние рынки	53

Инновационно–инвестиционная политика

ЧУБУКОВА О.Ю., МАРЦИНОВСКИЙ В.В. Интегрированные маркетинговые коммуникации: актуальные вопросы теории.....	62
ДИДУШКО Д.Н. Инновационно–инвестиционный процесс в Украине: барьеры и инструменты их преодоления.....	72
ТКАЧЕНКО П.В. Анализ зависимости затрат на инновационную деятельность предприятий в Украине.....	82

Экономические проблемы развития отраслей и видов экономической деятельности

ДАНИЛОВА Э.И. Семантико–морфологический анализ понятия «экономическая безопасность предприятия».....	90
ВАСИЛЬЕВА Н.Б. Место и роль контроллинга в управлении интегрированными системами.....	99
ДОРОШЕНКО В.Н. Категориально–понятийный аппарат энергосбережения: современные теоретические подходы.....	104

Социально–трудовые проблемы

АТАМАНЮК А.А. Информационно–коммуникационные технологии в управлении предприятиями социально–культурной сферы сельских территорий Украины.....	111
ПИЛИПЕНКО А.В. Социально–трудовые аспекты государственного регулирования воспроизводства человеческого капитала строительной отрасли.....	120

CONTENT

Macro-economic aspects of modern economy

STUDINSKA G.Y. Branding as a tool to modernization the architecture of the national economy	7
PREDBORSKIJ V.A. Initial conditions for the formation of «autonomous» shadow power and its modern danger	17
KOVACH M.J., INDUS K.P., SHELEMON L.M. Formation of a strategic set in the system of financial stability management of the banking system	25
PROHOROVA L.I., SHCHERBAK Y.N. Transformation of the auditor's report under the influence of reforming the legislative base of Ukraine	30
MUSIENKO V.D., NIZELNIKOVA N.M. Theoretical substantiation of the peculiarities of estimating the value of intellectual capital of the firm on the basis of innovative development	40
KRESCHENKO I.L. Managing development through budget proportions	46
VLASOVA K.N. Strategies to overcome entry barriers to foreign markets	53

Innovation and investment policy

CHUBUKOVA O.Yu., MARTSYNOVSKIY V.V. Integrated marketing communications: relevant questions of the theory	62
DIDUSHKO D.N. Innovation–investment process in Ukraine: barriers and tools to overcome them	72
TKACHENKO P.V. Dependence analysis of enterprises costs on innovative activity in Ukraine	82

Economic problems of development of branches and types of economic activity

DANILOVA E.I. Semantic–morphological analysis of the concept «economic security of the enterprise»	90
VASYLYEVA N.B. The place and role of controlling in the management of integrated systems	99
DOROSHENKO V.N. Category–conceptual energy saving apparatus: modern theoretical approaches	104

Social-labor problems

ATAMANYUK O.O. Information and communication technologies in the management of social and cultural enterprises in the rural areas of Ukraine	111
PYLYPENKO O.V. Social and labor aspects of state regulation of the reproduction of human capital of the construction industry	120

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.

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://dndiime.org>; 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://ndiime.org>; 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>; e-mail: zbornik@ukr.net

Editorial team

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№6 (217) 2019 р.

Періодичність – щомісячник

Головний редактор Студінська Г.Я.
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 25.06.2019 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 15,81.
Гарнітура Eurore. 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.uk>, e-mail: zbornik@ukr.net

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

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Сборник научных трудов

№6 (217) 2019 р.

Периодичность–ежемесячник

Главный редактор Студинская Г.Я.
Компьютерная верстка и дизайн Сердюк В.Л.

Подписано в печать 25.06.2019 р.
Формат 60x84 1/8. бумага офсетная
Усл. печатных. листов 15,81.
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 20.02.2019 г.
Адрес редакции 01014, г. Киев, бул. Дружбы Народов, 38
<http://dndiime.org.uk>, e-mail: zbornik@ukr.net

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Collection of scientific works

No. 6 (217) 2019

Frequency – monthly

Editor-in-Chief G. Studinska
Computer design and design V.Serdyuk

Signed for printing on 25.06.2019.
Format 60*84. 1/8. Paper offset
Conditional Printed Sheets 15,81.
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 02.20.2019
Editorial address, 01014, m. Kyiv, bul. Druzhby Narodiv, 38
<http://dndiime.org.uk>, e-mail: zbornik@ukr.net